

ISSN 2524-2547

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Науковий журнал

Випуск 61

SOCIAL ECONOMICS

Scientific journal

Issue 61

Заснований 2000 року

Харків – 2021

Журнал присвячений висвітленню результатів наукових досліджень у галузі економічних наук: питання мотивації праці, управління на різних рівнях економіки, кредитна і грошова системи, облік та аудит, міжнародна економіка та світове господарство, економіко-математичні методи і моделі, статистичний аналіз і маркетингові стратегії. Для наукових працівників, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей.

Журнал є фаховим виданням у галузі економічних наук категорії "Б" (Наказ МОН України № 409 від 17.03.2020). Спеціальності: 051 "Економіка", 072 "Фінанси, банківська справа та страхування", 073 "Менеджмент", 075 "Маркетинг", 076 "Підприємництво, торгівля та біржова діяльність".

Затверджено до друку рішенням Вченої ради Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна (протокол № 6 від 31 травня 2021 р.).

Редакційна колегія:

Глушенко О. В. – головний редактор, доктор екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Стеценко Т. В. – відповідальний секретар, кандидат екон. наук, доцент ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Біткова Т. В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Давидов О. І. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Євтушенко В. А. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Задорожний Г. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Кузминачук Н. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Мангушев Д. В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Меркулова Т. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Погореленко Н. П. – кандидат екон. наук, доцент, Харківський національно-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», Україна.
Пономарьова Т. В. – кандидат екон. наук, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Соболев В. М. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Тютюнникова С. В. – доктор екон. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Хмельков А. В. – кандидат наук з держ. управління, доцент, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Янцевич А. А. – доктор фіз.-мат. наук, професор, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.
Павел Староста – доктор наук, професор (факультет економіки та соціології), проректор з питань національного та міжнародного співробітництва, Лодзький університет, Польща.
Анна Станкевич-Мруз – PhD, доцент факультету менеджменту і інженерії продукції, Лодзький технічний університет, Польща.
Лещина Ю. В. – технічний секретар, викладач, ХНУ імені В. Н. Каразіна, Україна.

Адреса редколегії:

61002, м. Харків, вул. Мירוносицька, 1, економічний факультет Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.
Тел. (057) 707 51 94, sejournal@karazin.ua.
<https://periodicals.karazin.ua/socoeconom>

Статті пройшли подвійне сліпе рецензування.

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 24006-13846P від 19.06.2019 р.

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2021

The scientific journal is dedicated to highlighting the results of research on issues of labor motivation, management at various economy levels, the credit and monetary system, accounting and auditing, international economics and the world economy, economics and mathematical methods and models, statistical analysis and marketing strategies. For researchers, lecturers, practitioners, postgraduates and students of economic specialties.

The scientific journal is a professional edition category "B" in the field of Economic Sciences (Decree of the Ministry of Education and Science of Ukraine No. 409 dated March 17, 2020).

Specialties: 051 "Economics", 072 "Finance, Banking and Insurance", 073 "Management", 075 "Marketing", 076 "Entrepreneurship, Trade and Exchange Activities".

Approved for publication by the Academic Council of V. N. Karazin Kharkiv National University (protocol No 6 dated May 31, 2021).

Editorial board:

Hlushchenko O. V. – Chief Editor, D.Sc., Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Stetsenko T. V. – Executive Secretary, PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Bitkova T. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Davydov O. I. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Yevtushenko V. A. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Zadorozhnyi G. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Kuzmynchuk N. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Mangushev D. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Merkulova T. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Pogorelenko N. P. – PhD, Associate Professor, Kharkiv Educational and Scientific Institute of SHEI «Banking University», Ukraine.
Ponomarova T. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Sobolev V. M. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Tiutiunnykova S. V. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Khmelkov A. V. – PhD, Associate Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Yantsevych A. A. – D.Sc., Professor, V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.
Paweł Starosta – D.Sc., Professor (Faculty of Economics and Sociology), Vice-Rector for Domestic and International Cooperation, University of Lodz, Poland.
Anna Stankiewicz-Mróż – PhD, Associate Professor, Department of Management Systems and Innovation, Lodz University of Technology, Poland.
Lieschyna Yu. V. – Technical Secretary, lecturer V. N. Karazin Kharkiv National University, Ukraine.

Address:

61002, Kharkiv, st. Mironositskaya, 1, Faculty of Economics V. N. Karazin Kharkiv National University
Phone: (057) 707 51 94
sejournal@karazin.ua
<https://periodicals.karazin.ua/socoeconom>

The journal uses double-blind review.

Certificate of state registration KB № 24006-13846P dated June 19, 2019.

© V.N. Karazin Kharkiv National University, 2021

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

- О. О. Олійник** 5
МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ ПРАЦІВНИКІВ:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

МАРКЕТИНГ

- Л. М. Сорока, І. В. Іваненко** 15
МОНІТОРИНГ ЛОКАЛЬНОГО РИНКУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ

МЕНЕДЖМЕНТ

- Г. Й. Островська** 26
САМОНАВЧАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ: НОВА УПРАВЛІНСЬКА ПАРАДИГМА

ПІДПРИЄМНИЦТВО

- К. М. Березюк** 42
РЕАЛІЗАЦІЯ КОМПЛАЄНС- ПОЛІТИКИ НАЕК “ЕНЕРГОАТОМ” ЯК ОСНОВА
РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АТОМНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ
- В. В. Даниленко** 51
ПРАКТИКА ОПТИМІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОДОВОЛЬЧОГО
ЛАНЦЮГА ПОСТАЧАНЬ (англійською)
- Г. В. Мисака, І. А. Дерун** 60
ТЕОРІЯ ЛЕГІТИМНОСТІ В ФОРМУВАННІ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИХ
ЗАСАД СИСТЕМИ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

ФІНАНСИ

- Л. В. Барабаш** 72
ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ
- Т. В. Стеценко, О. Г. Ніщерегов** 83
ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА ТА ПОДАТКОВА МОРАЛЬ: ВПЛИВ НА ВИКОНАННЯ
ПОДАТКОВОГО ОБОВ’ЯЗКУ В УКРАЇНІ (англійською)
- І. В. Яценко** 92
ПОЛІВАРІАНТНІСТЬ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПІЗНАННЯ СУТНОСТІ
ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПОСЛУГА»

СТУДЕНТСЬКІ ДОСЛІДЖЕННЯ

- Ю. М. Дзюрак, І. Я. Кулиняк, О. О. Веселов** 101
НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В
УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19
- С. В. Огінок, Б. М. Дика** 114
ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА УМОВАХ
ФРАНЧАЙЗИНГУ
- М. Е. Хуторна, С. В. Запорожець, Ю. П. Ткаченко** 123
ЦИФРОВІ ВАЛЮТИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ: СВІТОВІ ТРЕНДИ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

CONTENT

ECONOMICS

- O. Oliinyk** 5
INTERNATIONAL MIGRATION OF HIGHLY SKILLED WORKERS:
THEORETICAL ASPECT AND IMPACT ON THE COUNTRY'S ECONOMIC
GROWTH (In Ukrainian)

MARKETING

- L. Soroka, I. Ivanenko** 15
MONITORING OF THE LOCAL MARKET OF RESTAURANT SERVICES (In
Ukrainian)

MANAGEMENT

- H. Ostrovska** 26
LEARNING ORGANIZATION: A NEW MANAGEMENT PARADIGM (In Ukrainian)

ENTREPRENEURSHIP

- K. Bereziuk** 42
IMPLEMENTATION OF NNEGC "ENERGOATOM" COMPLIANCE-POLICY AS
THE BASIS OF SOCIAL RESPONSIBILITY DEVELOPMENT OF NUCLEAR
ENERGY (In Ukrainian)

- V. Danylenko** 51
THE PRACTICE OF OPTIMIZING THE LOGISTICS PROCESSES OF FOOD
SUPPLY CHAINS

- H. Mysaka, I. Derun** 60
LEGITIMACY THEORY IN THE FORMATION OF THE INSTITUTIONAL AND
LEGAL BASIS OF THE COMPANIES' NON-FINANCIAL REPORTING SYSTEM (In
Ukrainian)

FINANCE

- L. Barabash** 72
BEHAVIORAL ASPECTS OF HARMONIOUS DEVELOPMENT OF THE TAX
SYSTEM OF UKRAINE (In Ukrainian)

- T. Stetsenko, O. Nishcheretov** 83
TAX CULTURE AND TAX MORALE: IMPACT ON TAX COMPLIANCE IN
UKRAINE

- I. Yatsenko** 92
POLYVARIANCE OF SCIENTIFIC APPROACHES TO UNDERSTANDING THE
ESSENCE OF THE CONCEPT «INVESTMENT SERVICES» (In Ukrainian)

STUDENTS' RESEARCH

- Yu. Dziurakh, I. Kulyniak, O. Veselov** 101
DIRECTIONS FOR STRENGTHENING THE FINANCIAL AND ECONOMIC
SECURITY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC (In
Ukrainian)

- S. Oginok, B. Dyka** 114
FEATURES OF HOTEL BUSINESS ORGANIZATION ON THE FRANCHISING
CONDITIONS (In Ukrainian)

- M. Khutorna, S. Zaporozhets, Y. Tkachenko** 123
CENTRAL BANKS' DIGITAL CURRENCIES: WORLD TRENDS AND PROSPECTS
IN UKRAINE (In Ukrainian)

УДК 330.35:331.556.4

DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-01>

Цитувати як:

Олійник, О. О. (2021). Міжнародна міграція висококваліфікованих працівників: теоретичний аспект та вплив на економічне зростання країни. *Соціальна економіка*, 61, 5-14. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-01>.

Cite this article:

Oliinyk, O. (2021). International migration of highly skilled workers: theoretical aspect and impact on the country's economic growth. *Social Economics*, 61, 5-14. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-01>.

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ ВИСОКОКВАЛІФІКОВАНИХ ПРАЦІВНИКІВ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ТА ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ КРАЇНИ

Олена Олександрівна Олійник

кандидат економічних наук, доцент

Національний університет водного господарства та природокористування

вул. Соборна, 11, Рівне, 33028, Україна

e-mail: o.o.oliynuk@nluwm.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-3941-2286

В науковій статті проаналізовано теоретичні підходи вітчизняних та зарубіжних науковців до визначення змісту поняття «міграція висококваліфікованих працівників». Визначено сутність суміжних категорій, з-поміж яких часто зустрічається ототожнення міжнародної міграції висококваліфікованих працівників з інтелектуальною міграцією. Дослідження взаємозв'язку між міграцією висококваліфікованих працівників та економічним зростанням країни здійснено на прикладі країн Європейського Союзу. В середньому частка іммігрантів з вищою освітою на теренах 28 країн ЄС становила в 2019 році 28,1%, при цьому простежується тенденція до постійного зростання цього показника впродовж досліджуваного періоду. Для науково обґрунтованої класифікації європейських країн, виявлення внутрішніх зв'язків між одиницями сукупності, було проведено кластерний аналіз на основі використання трьох аналітичних показників за 2019 рік: частка іммігрантів з вищою освітою; рівень економічної активності іммігрантів з вищою освітою; рівень зайнятості іммігрантів з вищою освітою. Комплексний аналіз міграції висококваліфікованих працівників доповнений аналітичними даними щодо наданих європейськими країнами дозволів для працевлаштування висококваліфікованих працівників. Виявлено суттєву різницю в кількостях перших дозволів, які були видані на оплату діяльності для висококваліфікованих працівників в різних країнах ЄС. Лідерами за часткою таких дозволів в загальній сукупності всіх дозволів в 2019 році були Нідерланди (64,48%), Данія (51,53%), Ліхтенштейн (50,83%). Для дослідження взаємозв'язку між виданими дозволами на працевлаштування висококваліфікованих мігрантів та економічним зростанням країни, базовим показником оцінювання якого є валовий національний дохід на душу населення, розраховано коефіцієнт парної кореляції Пірсона на прикладі 13 країн Європейського Союзу в 2019 році. Значення коефіцієнта парної кореляції між досліджуваними показниками становить 0,9252, що підтверджує суттєвий вплив імміграції висококваліфікованих працівників на економічне зростання країни.

Ключові слова: міграція, трудова міграція, інтелектуальна міграція, висококваліфікований мігрант, міграція висококваліфікованих працівників, економічне зростання.

JEL Classification: F22; F63; O15.

INTERNATIONAL MIGRATION OF HIGHLY SKILLED WORKERS: THEORETICAL ASPECT AND IMPACT ON THE COUNTRY'S ECONOMIC GROWTH

Olena Oliinyk

PhD (Economics), Associate Professor

National University of Water Management and Environmental Engineering

11, Soborna str., Rivne, 33028, Ukraine

e-mail: o.o.olinyuk@nuwm.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-3941-2286

This scientific paper analyses the theoretical approaches of domestic and foreign scientists to determining the meaning of the concept named "migration of highly skilled workers", in other words highly skilled migration. The author determined the essence of related categories, among which one can often find the identification of international migration of highly skilled workers with intellectual migration. The scholar carried out the investigation of the relationship between the migration of highly skilled workers and economic growth basing on the case study of the member states of the European Union. In 2019, the average share of immigrants with higher education in the EU28 countries was 28.1% with a tendency to a steady increase in this indicator during the study period. In order to ensure a scientifically sound classification of European countries, as well as the identification of internal links between the units in the aggregate, the author conducted cluster analysis based on the use of three analytical indicators for 2019, namely: the share of immigrants with higher education, %; level of economic activity of immigrants with higher education, %; employment rate of immigrants with higher education, %. The comprehensive analysis of the migration of highly skilled workers within the study is supplemented by the analytical data on the permits issued by European countries for the employment of highly skilled workers. There was a significant difference in the number of first permits issued for paid activities for highly skilled workers in different EU member states. In 2019, the leaders in terms of the share of such permits in the total number of permits included the Netherlands (64.48%), Denmark (51.53%), and Liechtenstein (50.83%). Within the framework of the study, the basic indicator of the relationship between the issued employment permits for highly skilled migrants and the country's economic growth is the gross national income per capita. In order to conduct a very thoughtful analysis, the author calculated the Pearson product-moment correlation coefficient basing on the case study of 13 European Union member states in 2019. The value of the pairwise correlation coefficient between the studied indicators is 0.9252, which confirms the significant impact of highly skilled immigration on the economic growth of the country.

Keywords: Migration, Labor Migration, Intellectual Migration, Highly Skilled Migrant, Migration of Highly Skilled Workers, Economic Growth.

JEL Classification: F22; F63; O15.

Вступ. Масштаби міжнародних міграційних переміщень з метою працевлаштування постійно зростають у всьому світі, здійснюючи значний вплив як на економіку країн-донорів, так і на країн-реципієнтів, демографічну ситуацію, ринок праці, освітній та культурний рівень населення, соціально та економічну безпеку країн тощо. Результатом даної тенденції є підвищення ймовірності виникнення міграційних ризиків для обох сторін міграційного процесу. При цьому значна частка з-поміж загальної чисельності трудових мігрантів належить висококваліфікованим працівникам. Водночас вибір країни для зайнятості таких фахівців залежить від різноманітних факторів, основними з яких на сьогодні є вищий рівень оплати праці, кращі умови зайнятості, можливості для професійної самореалізації та кар'єрного зростання, спрощені умови надання дозволів на роботу тощо. За таких умов дослідження впливу міграції висококваліфікованих працівників на економічне зростання країн в усьому світі є

актуальним та важливим науковим завданням.

Відтак, метою наукової статті є дослідження взаємозв'язку між міграцією висококваліфікованих працівників та економічним зростанням країни (на прикладі країн Європейського Союзу). Досягнення визначеної мети зумовило необхідність у вирішенні таких завдань: охарактеризувати понятійний апарат міграції висококваліфікованих працівників; здійснити кластерний аналіз країн Європейського Союзу за показниками інтеграції висококваліфікованих іммігрантів; оцінити вплив міграції висококваліфікованих працівників на економічне зростання. Об'єкт дослідження – міграція висококваліфікованих працівників. Предметом дослідження є теоретичні та прикладні засади міграції висококваліфікованих працівників в країни Європейського Союзу.

Огляд літератури. Не зважаючи на поширеність міжнародної міграції висококваліфікованих працівників та зростання інтересу

науковців до її дослідження, на сьогодні не існує усталених підходів до дефініції «міграція висококваліфікованих працівників». Серед вітчизняних дослідників існує науковий підхід, відповідно до якого усіх трудових мігрантів можна поділити на: осіб низької кваліфікації, кваліфікованих працівників, висококваліфікованих працівників та інтелектуальних мігрантів. При цьому до висококваліфікованих мігрантів С. Полярюш відносить осіб з повною вищою освітою із значним досвідом роботи у відповідній галузі, здатних виконувати висококваліфіковану роботу у технологічній, економічній та фінансовій сферах. Автор надає визначення також інтелектуальним мігрантам: особи, з науковим ступенем кандидата або доктора наук, які виїжджають за кордон, часто за запрошенням, контрактом, працюють переважно у високоінтелектуальних сферах (Полярюш, 2020).

Інколи в дослідженнях можна зустріти також термін «міграція високоосвічених працівників», який стосується переміщення осіб з вищою освітою. Однак в переважній більшості таких праць це поняття вважається рівнозначним міграції висококваліфікованих працівників (Cavallini, Soldi, Di Matteo, Utma, & Errico, 2018).

Водночас в наукових працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців досить часто можна зустріти ототожнення міжнародної міграції висококваліфікованих працівників з інтелектуальною міграцією (Смутчак, 2018; Єрфан, 2018; Нору, Jalaee, & Hamzenejad, 2015; Островський, & Рибак, 2019; Yang & Zhang, 2017).

В економічній теорії існує кілька визначень поняття «інтелектуальна міграція» (Демиденко, 2018; Власова, 2015; Левчук, 2019). Однак спільним є те, що її невід'ємною частиною є міграція вчених, інженерів, фахівців у галузях науки і техніки, представників творчої інтелігенції, а також бізнес-еліт і підприємницької спільноти (так звана «елітна міграція»). Островський І. надає розширене тлумачення цього терміну, яке включає весь комплекс міграційних потоків кваліфікованих і висококваліфікованих працівників, які здійснюють трудову діяльність за кордоном більше одного року. Це міжнародна міграція наукових і викладацьких кадрів високої і вищої кваліфікації, які реально або потенційно займаються науковими дослідженнями і розробками та обслуговуванням такої діяльності (Островський, 2019).

А. Давидюк доводить, що трактування категорії «інтелектуальна міграція» може змінюватись залежно від цілей і об'єкта дослідження: від виїзду з країни фахівців, які займаються кваліфікованою, інтелектуальною або творчою працею, а також потенційних фахівців (студентів і стажерів), до однієї

із складових міжнародної інтелектуальної міграції (потік наукових і викладацьких кадрів вищої і високої кваліфікації – працівників, які реально або потенційно зайняті науковими дослідженнями і розробками, а також обслуговуванням даної галузі) (Давидюк, 2019).

Разом з проаналізованими поняттями для характеристики та оцінювання міграції висококваліфікованих працівників українська та зарубіжна наукова думка використовує суміжні поняття, основними з яких є «відтік мізків», «приріст мізків», «циркуляція мізків», «повернення мізків», «втрата мізків», «експорт мізків», «глобалізація мізків» тощо (Малиновська, 2019; Cavallini, Soldi, Di Matteo, Utma, & Errico, 2018; Sankpal, & Kasturi, 2015; Kone, & Özden, 2017; Schiff, 2018; Власова, 2020).

Аналіз тенденцій імміграції та дослідження її наслідків для економіки країни перебування, особливо для економічного зростання та безробіття, є актуальним предметом наукових досліджень зарубіжних вчених. Доведено, що однією з основних характеристик, яка суттєво впливає на економічне зростання, є рівень освіти та кваліфікації іммігрантів (Şerban, Aceleanu, Dospinescu, Țircă, & Novo-Corti, 2020). Водночас в міжнародному вимірі посилюється глобальна конкуренція за технологічні таланти, що, зокрема, зумовлена силами агломерації, які ведуть до місцевої спеціалізації (Caviggioli, Jensen, & Scellato, 2020).

Рівень інтеграції мігрантів на прикладі аналізу траєкторії проживання висококваліфікованих транснаціональних мігрантів у Лондоні досліджують С. Маслова та Р. Кінг (Maslova & King, 2020). В аналізі враховано два екзогенні фактори: високі ціни на лондонському ринку житла та потенційний вплив Brexit на майбутні житлові плани іммігрантів. Отримані дані соціологічного опитування доводять, що на рівень інтеграції висококваліфікованих іммігрантів впливають особливості національної культури, привезені із країн походження.

Незважаючи на значну кількість наукових публікацій в царині міграції висококваліфікованих працівників, оцінювання впливу цієї категорії трудових мігрантів на економічне зростання країни потребує ґрунтовного дослідження з використанням наявної статистичної інформації.

Методологія дослідження. Для досягнення визначеної мети автором були використані такі методи: систематизація, аналіз, синтез, теоретичне узагальнення – при дослідженні теоретико-методологічних розробок вітчизняних та зарубіжних науковців щодо визначення сутності міграції висококваліфікованих працівників; статистичний аналіз – для діагностики рівня інтеграції іммігрантів з

вищою освітою в країнах Європи; порівняльний аналіз – у дослідженні відмінностей наданих європейськими країнами дозволів для працевлаштування висококваліфікованих працівників; кореляційний аналіз – для оцінювання зв'язку частки перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівників та валовим національним доходом (ВНД) на душу населення; економіко-математичне моделювання – при визначенні залежності ВНД на душу населення від частки перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівників; кластерний аналіз – при групуванні країн Європейського Союзу за показниками інтеграції висококваліфікованих іммігрантів.

Основні результати. В загальній кількості усіх трудових мігрантів висококваліфіковані працівники відіграють особливу роль, оскільки людський та інтелектуальний капітали сьогодні є надзвичайно важливими для забезпечення стійкого економічного зростання та конкурентоспроможності країни. Варто відмітити наявні очікування щодо по-

ступового збільшення цієї категорії заробітчан з інших країн. Так, порівняно із середнім показником впродовж 2009–2018 років, європейські експерти очікують утричі більшої кількості висококваліфікованих працівників, які мігрують до країн ЄС-28 у 2030 році (Acostamadiedo, Sohst, Tjaden, Groenewold, & de Valk, 2020).

В середньому частка іммігрантів з вищою освітою на теренах 28 країн ЄС становила в 2019 році 28,1%, при цьому простежується тенденція до постійного зростання цього показника впродовж досліджуваного періоду (табл. 1). Варто відмітити значну диференціацію в розрізі європейських країн. Так, найбільша частка іммігрантів віком 15-64 роки, які закінчили вищі навчальні заклади, перевищує 50% в Польщі, Люксембурзі, Ірландії, Словаччині, Болгарії. Водночас для Словенії, Італії, Греції це показник знаходиться на рівні 10-13%.

Щодо виявлених тенденцій з 2017 р. по 2019 р., то темпи приросту зазначених показників також мали суттєві відмінності в регіональному розрізі.

Таблиця 1. Показники інтеграції мігрантів з вищою освітою віком 15-64 р. в країнах Європи
Table 1. Indicators of integration of migrants with higher education aged 15-64 in European countries

Країна	Частка іммігрантів з вищою освітою, %				Рівень економічної активності іммігрантів з вищою освітою, %				Рівень зайнятості іммігрантів з вищою освітою, %			
	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Темп приросту 2019/2017, в.п.	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Темп приросту у 2019/2017, в.п.	2017 рік	2018 рік	2019 рік	Темп приросту у 2019/2017, в.п.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Європейський Союз - 28 країн (2013-2020 рр.)	26,8	27,4	28,1	4,85	81,0	81,7	82,5	1,85	74,3	75,3	76,2	2,56
Бельгія	33,5	35,1	34,3	2,39	81,2	82,1	81,2	0,00	73,7	76,1	75,6	2,58
Чехія	32,9	31,8	32,0	-2,74	84,4	81,8	84,7	0,36	81,4	79,1	82,4	1,23
Данія	39,6	39,1	40,0	1,01	83,3	83,0	85,5	2,64	75,5	74,6	79,4	5,17
Німеччина	21,5	21,5	21,8	1,40	78,4	80,0	80,8	3,06	74,0	75,5	76,3	3,11
Естонія	26,4	25,7	28,1	6,44	80,7	80,7	83,5	3,47	75,1	74,9	78,6	4,66
Ірландія	52,0	52,5	51,7	-0,58	83,1	84,9	84,7	1,93	78,6	79,4	80,8	2,80
Греція	12,5	10,4	10,4	-16,80	74,8	71,5	72,0	-3,74	55,7	53,5	52,4	-5,92
Іспанія	22,5	23,5	25,8	14,67	84,5	82,6	83,0	-1,78	69,5	69,2	69,1	-0,58
Франція	26,0	26,7	27,0	3,85	75,7	76,1	78,2	3,30	66,1	66,6	69,3	4,84
Хорватія	34,8	32,4	42,8	22,99	55,4	71,8	76,8	38,63	55,4	66,4	69,5	25,45
Італія	10,7	11,0	10,7	0,00	77,1	77,2	76,1	-1,30	67,7	69,2	67,4	-0,44
Кіпр	29,2	34,6	34,7	18,84	77,7	72,9	76,9	-1,03	70,1	67,0	73,6	4,99
Латвія	18,6	17,7	20,0	7,53	75,5	79,8	84,5	11,92	70,1	75,6	79,8	13,84
Литва	49,6	54,8	46,6	-6,05	82,7	85,3	94,6	14,39	82,3	82,6	91,3	10,94
Люксембург	41,8	46,9	50,6	21,05	88,2	88,1	88,6	0,45	83,9	83,6	84,9	1,19
Угорщина	28,1	29,9	34,0	21,00	80,4	91,8	84,3	4,85	79,9	86,2	83,5	4,51
Мальта	36,4	40,2	41,8	14,84	86,9	90,9	85,8	-1,27	84,4	87,6	81,6	-3,32
Нідерланди	28,3	28,0	38,3	35,34	79,3	81,3	81,4	2,65	74,2	76,5	76,8	3,50
Австрія	28,9	29,5	30,6	5,88	81,8	81,2	81,7	-0,12	76,6	75,2	76,5	-0,13
Польща	51,9	54,0	50,2	-3,28	80,8	82,8	84,7	4,83	74,6	78,3	80,5	7,91
Португалія	22,8	24,0	26,2	14,91	82,6	84,4	81,2	-1,69	71,6	75,6	70,9	-0,98
Словенія	14,1	13,6	13,0	-7,80	83,1	87,0	87,0	4,69	77,7	81,5	77,7	0,00

Таблиця 1. Показники інтеграції мігрантів з вищою освітою віком 15-64 р. в країнах Європи
Table 1. Indicators of integration of migrants with higher education aged 15-64
in European countries

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Словаччина	80,9	*	69,8	-13,72	32,3	37,4	39,8	-7,80	87,2	88,5	80,4	-13,72
Фінляндія	19,2	18,5	25,5	32,81	82,0	84,0	80,0	-2,44	67,8	69,6	69,6	2,65
Швеція	43,3	41,3	39,9	-7,85	84,1	83,3	84,6	0,59	72,5	71,9	75,1	3,59
Великобританія	46,1	47,8	48,1	4,34	83,6	84,6	85,9	2,75	80,0	81,5	82,5	3,13
Ісландія	34,7	36,7	42,7	23,05	94,1	91,4	93,2	-0,96	90,6	86,0	87,5	-3,42
Норвегія	38,3	35,9	34,5	-9,92	88,9	89,6	88,8	-0,11	83,1	84,3	84,7	1,93
Швейцарія	36,2	37,6	38,7	6,91	88,4	89,1	89,5	1,24	81,6	83,2	84,4	3,43
Чорногорія	22,7	23,4	20,4	-10,13	78,7	73,3	84,2	6,99	68,8	70,7	80,6	17,15
Сербія	32,7	29,0	31,2	-4,59	53,7	64,8	67,3	25,33	42,7	58,2	64,6	51,29

Джерело: складено за даними Eurostat¹.

Найбільше частка іммігрантів з вищою освітою зменшилась в Греції (-16,8 в.п.), Словаччині (-13,72 в.п.) та Норвегії (-9,92 в.п.). Однак для переважної більшості досліджуваних країн характерний позитивний приріст мігрантів з вищою освітою: від 1,01 в.п. в Данії до 35,34 в.п. в Нідерландах.

Рівень економічної активності іммігрантів з вищою освітою в загальному для 28 країн ЄС в 2019 році становив 82,5%, що на 1,85 в.п. більше в порівнянні з 2017 роком. Лідерами серед досліджуваних країн є Литва та Ісландія, для яких значення цього показника перевищує 90% в 2019 році. Аутсайдерами за рівнем економічної активності іммігрантів виступають Болгарія (39%) та Словаччина (39,8%). При цьому для цих країн впродовж 2017-2019 рр. притаманне поступове зниження цього показника на 6,25 в.п. та 7,8 в.п. відповідно.

Щодо рівня зайнятості іммігрантів віком 15-64 роки з вищою освітою, то перші щаблі в рейтингу 2019 року займають Литва (91,3%), Ісландія (87,5%) та Люксембург (84,9%). Закривають рейтинг Греція (52,4%) та Сербія (64,6%). В середньому для країн Європейського союзу значення цього показника зросло на 2,56 в.п. з 2017 року та становило 76,2% в 2019 році.

Таким чином, виявлені тенденції дозволяють стверджувати, що міграційні процеси неоднорідні і мають свою специфіку в межах кожної країни, а також мінливі в часі. Це зумовлює необхідність науково обґрунтованої класифікації європейських країн, виявлення внутрішніх зв'язків між одиницями сукупності. Для вирішення цього завдання автором було проведено кластерний аналіз на основі використання трьох аналітичних показників за 2019 рік: частка іммігрантів з вищою освітою; рівень економічної активності іммігрантів з вищою освітою; рівень зайнятості іммігрантів з вищою освітою.

Для проведення кластерного аналізу було

використано пакет обробки і аналізу статистичної інформації STATISTICA. На початковому етапі статистичні дані за 2019 рік (частка іммігрантів з вищою освітою, % – X_1 ; рівень економічної активності іммігрантів з вищою освітою, % – X_2 ; рівень зайнятості іммігрантів з вищою освітою, % – X_3) було стандартизовано з використанням вбудованої функції standardize. Стандартизовані значення показників наведені в таблиці 2.

В процесі кластерного аналізу автором був використаний метод ієрархічної агломеративної кластеризації, який передбачає послідовне групування об'єктів у все більш крупні сегменти. Відтак менші кластери поступово об'єднуються в більші. Для визначення подібностей або відмінностей країн, тобто для обчислення відстаней між спостереженнями, було застосовано евклідову відстань. Для визначення відстаней між кластерами було обрано метод Варда, в основі якого лежать процедури дисперсійного аналізу. Отримана дендрограма зображена на рисунку 1.

Комплексний аналіз міграції висококваліфікованих працівників неможливий без використання аналітичних даних щодо наданих європейськими країнами дозволів для працевлаштування висококваліфікованих працівників. Відповідно до мети дослідження були проаналізовані перші дозволи на працевлаштування висококваліфікованих працівників та дослідників впродовж 2015-2019 рр. Для об'єктивності оцінювання для кожної країни були розраховані відносні показники, тобто частки відповідних дозволів в їхній загальній сукупності (таблиця 3).

Аналізуючи наведені дані можна відмітити суттєву різницю в кількостях перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівників в різних країнах ЄС. Лідерами серед країн за часткою таких дозволів в загальній сукупності всіх дозволів в 2019 році були Нідерланди (64,48%), Данія (51,53%), Ліхтенштейн

¹ Migrant integration. Database. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/migrant-integration/data/database> (дата звернення 22.01.2021).

(50,83%). Відтак більше половини всіх перших виданих дозволів на працевлаштування іноземців в цих країнах стосуються саме висококваліфікованих мігрантів, що підтверджує тезу про їхню конкурентоспроможність на міжнародному ринку праці. Варто зауважити тенденцію до постійного зростання аналізованого показника впродовж досліджуваних п'яти років в таких країнах як Данія, Нідерланди, Австрія. За часткою перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для дослідників, першість в 2019 році тримали Франція (13,05%), Нідерланди (14,07%) та Австрія (11,038%). Для останньої країни характерне стійке зростання цього показника з 2014 по 2019 рік, на основі чого можна стверджувати про стійку привабливість цієї країни для працевлаштування науковців та дослідників.

Для дослідження взаємозв'язку між виданими дозволами на працевлаштування висококваліфікованих мігрантів та економічним

зростанням країни, базовим показником оцінювання якого є валовий національний дохід на душу населення, автором розраховано коефіцієнт парної кореляції Пірсона на прикладі 13 країн Європейського Союзу в 2019 році (табл. 4).

Значення коефіцієнта парної кореляції між досліджуваними показниками становить 0,9252, що підтверджує суттєвий вплив імміграції висококваліфікованих працівників на економічне зростання країни.

З метою деталізації взаємозв'язку імміграції висококваліфікованих працівників та економічним зростанням країни, автором було розроблено відповідну економіко-математичну модель за допомогою вбудованої функції «Регресія» в програмному забезпеченні Excel (рис. 2). Математична модель має вигляд $y=804,790x+20171$ і є статистично значимою, оскільки розрахункове значення критерію Фішера (65,348) більше за критичне (4,84).

Таблиця 2. Стандартизовані значення показників
Table 2. Standardized values of indicators

Країна	X ₁	X ₂	X ₃
Бельгія	0,00465841982	-0,0448309825	-0,18094675
Чехія	-0,170154914	0,320895454	0,691903934
Данія	0,437891463	0,404490068	0,30682275
Німеччина	-0,945414044	-0,0866282895	-0,0910944737
Естонія	-0,466577522	0,195503533	0,204134434
Ірландія	1,32715929	0,320895454	0,486527302
Греція	-1,81188013	-1,00616904	-3,15890791
Іспанія	-0,641390856	0,143256899	-1,01528932
Франція	-0,550183899	-0,358310785	-0,989617237
Хорватія	0,650707695	-0,504601359	-0,963945158
Італія	-1,78907839	-0,577746646	-1,23350199
Кіпр	0,0350607387	-0,494152032	-0,437667539
Латвія	-1,08222448	0,2999968	0,358166908
Литва	0,939529724	1,3553788	1,83431145
Люксембург	1,24355291	0,728419197	1,01280492
Угорщина	-0,0181433193	0,279098147	0,833100368
Мальта	0,574701898	0,435838048	0,589215618
Нідерланди	0,308681608	-0,023932329	-0,0269142763
Австрія	-0,276563029	0,00741565124	-0,0654223947
Польща	1,21315059	0,320895454	0,448019184
Португалія	-0,610988537	-0,0448309825	-0,784240605
Словенія	-1,61426506	0,561229969	0,0886100789
Словаччина	2,70286422	-4,37085225	0,435183145
Фінляндія	-0,664192595	-0,170222903	-0,951109118
Швеція	0,430290884	0,310446127	-0,245126947
Великобританія	1,05353842	0,446287374	0,704739973
Ісландія	0,643107116	1,20908823	1,34654195
Норвегія	0,0198595792	0,74931785	0,987132842
Швейцарія	0,339083927	0,822463137	0,948624723
Чорногорія	-1,05182216	0,26864882	0,460855224
Сербія	-0,230959551	-1,4972874	-1,59291109

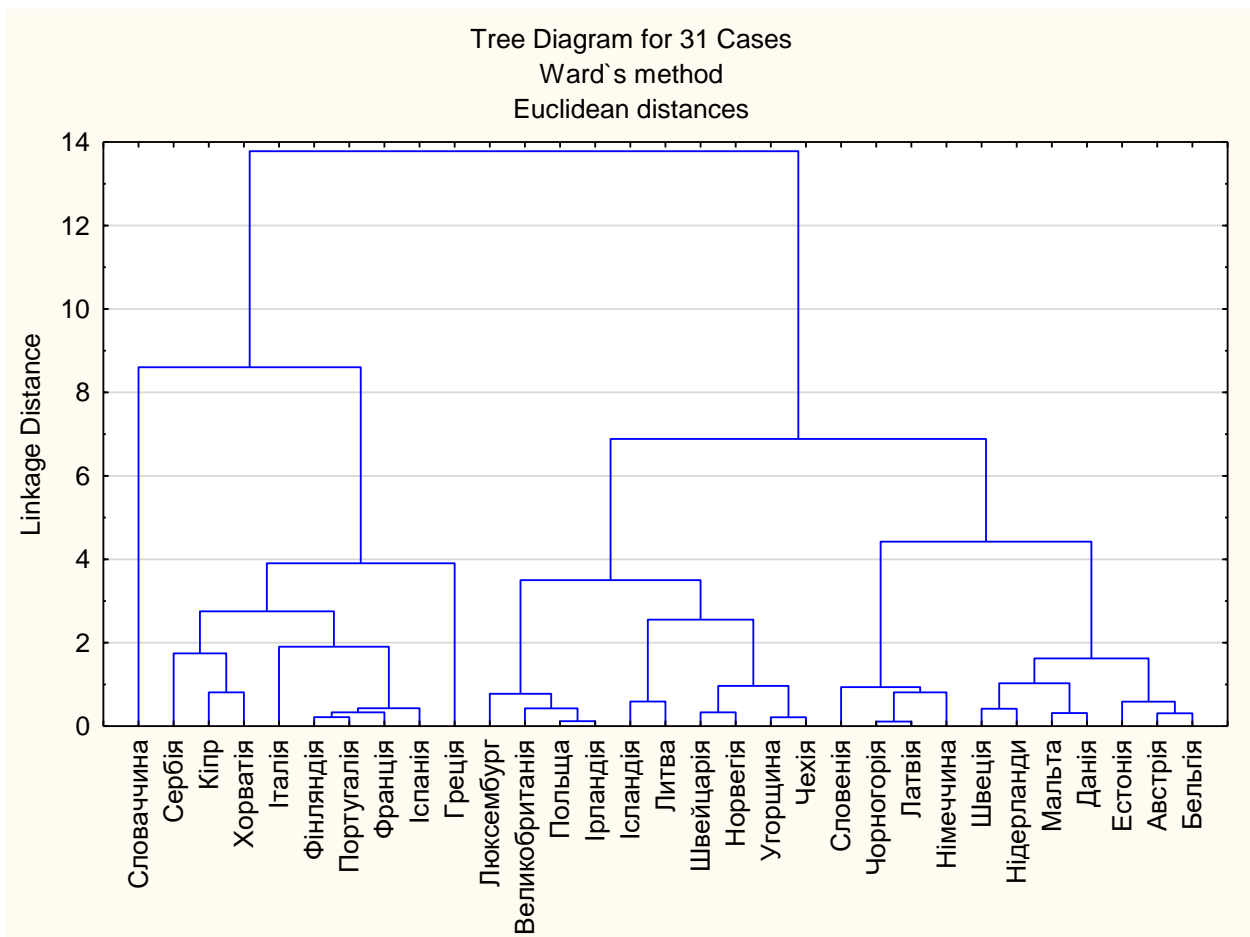


Рис. 1. Дендограма країн Європи за показниками інтеграції висококваліфікованих іммігрантів віком 15-64 р. в 2019 році

Fig. 1. Dendrogram of European countries on the indicators of integration of highly qualified immigrants aged 15-64 in 2019

Таким чином, ВНД на душу населення на 85,6% пояснюється впливом частки перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівни-

ків в загальній кількості всіх перших дозволів, і на 14,4% – впливом інших факторів, які не були враховані в моделі, оскільки коефіцієнт детермінації $R^2=0,856$.

Таблиця 3. Питома вага перших дозволів, що були видані на оплачувану діяльність за підставами, в загальній кількості усіх виданих перших дозволів

Table 3. The share of the first permits issued for paid activities on the grounds in the total number of all issued first permits

Країна	Частка перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих робітників, %					Частка перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для дослідників, %				
	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Європейський Союз - 28 країн (2013-2020)	4,966	4,208	3,932	4,978	3,881	1,539	1,278	1,234	1,646	1,342
Бельгія	54,143	*	0,370	0,955	0,720	5,719	5,810	5,447	5,944	7,524
Чехія	0,226	0,017	0,017	0,003	0,002	1,831	1,879	1,586	1,480	1,495
Данія	56,223	56,446	50,962	51,533	53,432	5,924	5,437	5,229	4,608	3,367
Німеччина	0,082	0,028	0,045	0,037	0,000	0,825	0,935	1,174	1,810	2,585
Естонія	*	*	*	*	18,744	1,173	1,792	0,588	2,401	0,904
Ірландія	39,124	44,733	49,245	47,542	50,320	2,322	2,334	2,022	2,532	2,399
Греція	*	*	*	0,245	0,223	1,620	0,656	0,940	0,699	0,670
Іспанія	6,128	8,416	8,582	6,469	7,143	0,958	1,153	1,355	0,991	1,176
Франція	12,146	9,444	4,965	3,630	3,405	17,926	14,247	14,277	13,706	13,055

Таблиця 3. Питома вага перших дозволів, що були видані на оплачувану діяльність за підставами, в загальній кількості усіх виданих перших дозволів

Table 3. The share of the first permits issued for paid activities on the grounds in the total number of all issued first permits

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Хорватія	*	*	*	*	*	1,013	0,645	0,172	*	*
Італія	5,792	7,551	9,228	6,168	5,664	1,923	3,461	3,722	1,081	*
Кіпр	9,023	9,722	13,201	17,572	12,025	0,055	0,054	0,098	0,041	0,290
Латвія	8,725	8,295	4,634	4,336	2,541	0,183	0,288	0,232	0,168	0,135
Литва	*	*	*	*	*	0,610	0,343	0,251	0,147	0,043
Люксембург	*	*	*	*	*	3,660	3,284	3,365	2,894	3,022
Угорщина	*	*	*	*	*	0,832	0,649	0,386	0,209	0,121
Нідерланди	59,430	62,130	63,413	64,314	64,480	18,170	17,229	15,504	14,671	14,707
Австрія	32,601	33,683	38,087	44,528	45,916	7,393	8,870	9,905	9,580	11,038
Польща	0,152	0,240	0,148	*	0,051	0,032	0,051	0,020	*	0,004
Португалія	13,167	14,056	11,526	5,268	5,369	*	*	*	0,780	0,783
Румунія	*	*	*	*	*	0,655	0,906	0,305	0,205	0,085
Словенія	*	*	*	*	*	0,203	0,160	0,197	0,147	0,216
Словаччина	*	*	*	*	*	0,255	0,334	0,189	0,200	0,201
Фінляндія	19,081	17,785	21,331	23,821	11,957	12,714	10,927	12,249	15,741	6,666
Швеція	28,787	33,828	31,935	26,293	27,801	6,009	5,035	5,830	4,364	5,053
Великобританія	1,378	1,063	1,216	1,233	*	0,303	0,305	0,291	0,311	*
Ісландія	22,831	38,487	27,481	33,045	32,842	*	*	*	*	*
Ліхтенштейн	53,846	52,525	50,962	51,376	50,833	*	*	*	0,917	*
Норвегія	25,110	23,059	24,743	31,461	34,991	0,765	0,812	0,822	0,801	0,558

Примітка. * – недоступні дані для розрахунку.

Джерело: розраховано за даними Eurostat¹

При цьому залежність ВНД на душу населення від частки перших дозволів на роботу висококваліфікованих працівників є тісною і прямою, оскільки коефіцієнт парної кореляції Пірсона $r_{xy} = 0,9252$ – із збільшенням частки перших дозволів ВНД на душу населення збільшується. Отриманий коефіцієнт парної кореляції є статистично значимим, оскільки розрахункове значення критерію Стюдента (8,084)

більше за критичне (2,201). Коефіцієнт регресії $b_0 = 804,790$ означає, що із збільшенням частки перших дозволів для працевлаштування висококваліфікованих працівників на 1% ВНД на душу населення збільшиться в середньому на 804,790 дол. США. Таким чином, існування тісного взаємозв'язку між імміграцією висококваліфікованих працівників та зростанням економіки країни в цілому доведено.

Таблиця 4. Результати кореляційного аналізу зв'язку частки перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівників та валовим національним доходом на душу населення в 2019 р.

Table 4. The results of the correlation analysis of the share of the first permits issued for paid activities for highly skilled workers and gross national income per capita in 2019

Країна	ВНД на душу населення, дол. США	Частка перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівників, %
Чеська Республіка	22000	0,002
Данія	63240	53,432
Естонія	23220	18,744
Ірландія	62210	50,320
Греція	20320	0,223
Іспанія	30390	7,143
Італія	34460	5,664
Кіпр	27710	12,025
Латвія	17730	2,541
Австрія	51300	45,916
Польща	15200	0,051
Португалія	23080	5,369
Швеція	55840	27,801
Коефіцієнт кореляції	-	0,9252

Джерело: розраховано за даними Eurostat², World Bank³.

¹ Residence permits. Database. Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/asylum-and-managed-migration/data/database> (дата звернення 22.01.2021).

² Там само

³ World Development Indicators database. World Bank. URL: <https://databank.worldbank.org/data/download/GNIPC.pdf> (дата звернення 22.01.2021).

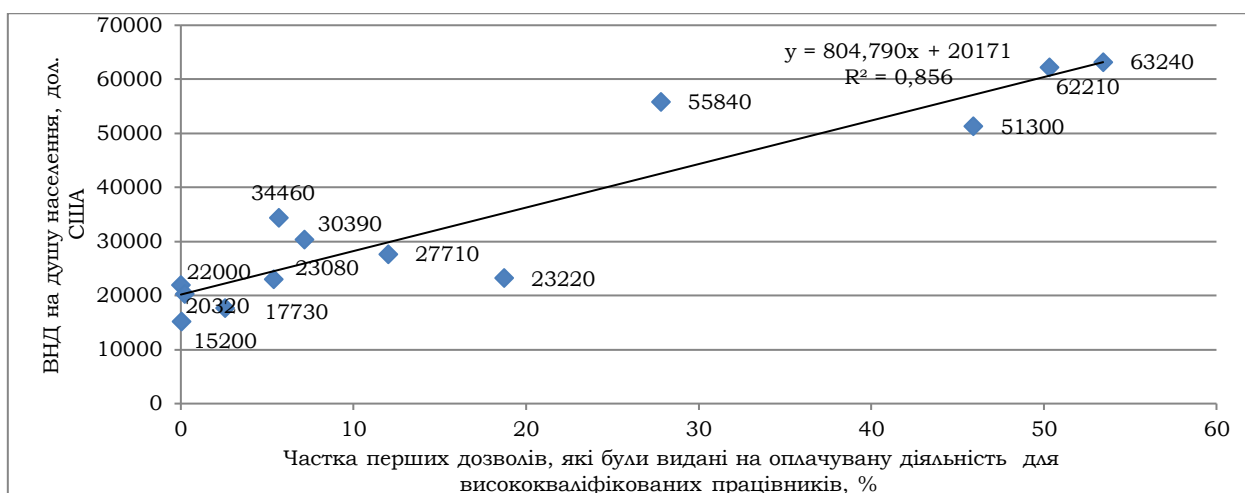


Рис. 2. Залежність ВНД на душу населення від частки перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівників, в загальній кількості перших дозволів у 2019 році

Fig. 2. Dependence of GNI per capita on the share of the first permits issued for paid activities for highly qualified workers in the total number of first permits in 2019

Висновки. Сучасною особливістю міжнародної міграції є постійне зростання частки висококваліфікованих мігрантів, що призводить до стійкого економічного зростання країни-реципієнта. Дана гіпотеза підтверджується розрахованим значенням коефіцієнта парної кореляції Пірсона між часткою перших дозволів, які були видані на оплачувану діяльність для висококваліфікованих працівників та валовим національним доходом на душу населення (0,9252) на прикладі країн Європейського Союзу. Практична цінність отриманих результатів полягає в обґрунтуванні необхідності створення сприятливих умов для залучення висококваліфікованих мігрантів, що сприятиме стійкому еконо-

мічному зростанню країни-реципієнта. Виявлені тенденції слід враховувати при стратегічному плануванні розвитку як країни загалом, так і окремих її регіонів чи видів економічної діяльності, для яких проблематика трудової міграції є найбільш актуальною. Відтак подальший науковий вектор в цій царині повинен стосуватись розробок в сфері державної міграційної політики, які б сприяли ширшому залученню висококваліфікованих мігрантів. Разом з тим ґрунтовного дослідження вимагає питання реінтеграції висококваліфікованих мігрантів при поверненні до країни походження, що вимагає пошуку та впровадження інноваційних інструментів в цій сфері.

Література

1. Поляруш С. Інтелектуальна трудова міграція і Україна. *Правові виклики сучасності: міжнародна міграція в умовах глобалізації*: матеріали I Міжнар. наук.-практ. онлайн конф., Чернівці, 23 жовтня 2020 р. С. 47–49.
2. Cavallini S., Soldi R., Di Matteo L., Utma M.A., Errico B. Addressing brain drain: The local and regional dimension. European Union, 2018. 93 p.
3. Смутчак З. В. Проблема трудової міграції: позитивні і негативні наслідки для економіки. *Економічний вісник. Серія: фінанси, облік, оподаткування*. 2018. Вип. 2. С. 192–198.
4. Ерфан Є. А. Особливості міжнародної міграції висококваліфікованих працівників. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2018. Вип. 18. С. 10–14
5. Horry H., Jalae S.A., Hamzenejad N. The Impacts of Brain Drain on Production and Foreign Trade of Iran Using a General Equilibrium Model. *Quarterly Journal of Applied Theories of Economics*. 2015. Vol. 2(1). С. 24–44.
6. Островський І. А., Рибак Г. І. Освітні аспекти міжнародної інтелектуальної міграції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету: серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 25. С. 42–45.
7. Yang X., Zhang H. Intellectual property rights, migrants and competitiveness. *International Journal of Development Issues*. 2017. Vol. 16. С. 43–53.
8. Демиденко О. І. Напрямки інтелектуальної міграції громадян України. *Вісник ОНУ ім. І. І. Мечникова. Соціологія і політичні науки*. 2018. Т. 23. Вип. 2(31). С. 180–189. DOI: [http://dx.doi.org/10.18524/2304-1439.2018.2\(31\).144318](http://dx.doi.org/10.18524/2304-1439.2018.2(31).144318).
9. Власова Т. Р. Міжнародна інтелектуальна міграція: наслідки для країн-донорів. *Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика*. 2015. Вип. 60. С. 16–24.
10. Левчук К. О. Інтелектуальна міграція: проблеми та шляхи вирішення. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 1(12). С. 158–161.
11. Островський І. А. Міжнародна інтелектуальна міграція: світові тренди та проблеми України. *Ефективна економіка*, 2019. Вип. 5. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.59>.
12. Давидюк А.П. Інтелектуальна міграція трудових ресурсів в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*, 2019. Вип. 11. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.11.69>.
13. Машиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії: монографія. НІСД, 2018. 472 с.
14. Sankpal S. V., Kasturi Rohit Naik, K. R. Brain Drain/Brain Gain: Socio Economic Effect on Indian Society.

International Journal of Management and Humanities. 2015. Vol. 1(1). P. 5–6.

15. Kone Z. L., Özden Ç. Brain Drain, Gain, and Circulation Centre on Migration, Policy and Society (COMPAS). University of Oxford and Çağlar Özden is Lead Economist, Development Research Group, World Bank, 2017. 28 p.
16. Schiff M. W. Brain Drain-Induced Brain Gain and the Bhagwati Tax: Are Early and Recent Paradigms Compatible? *IZA Discussion Paper*. 2018. No. 11551. URL: <https://ssrn.com/abstract=3193305> (дата звернення 05.02.2021).
17. Власова Т. Р. Міжнародна інтелектуальна міграція: від «відпливу умів» до їх циркуляції. *Демографія, економіка праці, соціальна економіка та політика*. 2020. Вип. I-II (77-78). С. 315–325
18. Şerban A. C., Aceleanu M. I., Dospinescu A. S., Țircă D.-M., Novo-Corti I. The impact of EU immigration on economic growth through the skill composition channel. *Technological and Economic Development of Economy*. 2020. Vol. 26(2). P. 479–503. DOI: <https://doi.org/10.3846/tede.2020.11954>.
19. Caviggioli F., Jensen P., Scellato G. Highly skilled migrants and technological diversification in the US and Europe. *Technological Forecasting and Social Change*. 2020. Vol. 154, 119951. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.119951>.
20. Maslova S., King R. Residential trajectories of high-skilled transnational migrants in a global city: Exploring the housing choices of Russian and Italian professionals in London. *Cities*. 2020. Vol. 96. 102421. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2019.102421>.
21. Acostamadiedo E., Sohst R., Tjaden J., Groenewold G., de Valk H. Assessing Immigration Scenarios for the European Union in 2030 – Relevant, Realistic and Reliable? International Organization for Migration, 2020. 68 p.

Referenses

1. Poliarush, S. (2020). *Intelektualna trudova mihratsiia i Ukraina* [Intellectual labor migration and Ukraine]. Legal challenges of today: international migration in the context of globalization: Materials and International. scientific-practical online conf. (pp. 47-49). (in Ukrainian)
2. Cavallini, S., Soldi, R., Di Matteo, L., Utma, M. A., & Errico, B. (2018). *Addressing brain drain: The local and regional dimension*. European Union.
3. Smutchak, Z. V. (2018). Problema trudovoi mihratsii: pozytyvni i nehatyvni naslidky dlia ekonomiky. [The problem of labor migration: positive and negative consequences for the economy]. *Economic Bulletin. Series: finance, accounting, taxation*, 2, 192-198. (in Ukrainian)
4. Erfan, E. A. (2018). Osoblyvosti mizhnarodnoi mihratsii vysokokvalifikovanykh pratsivnykiv. [Features of international migration of highly qualified workers]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University*, 18, 10-14. (in Ukrainian)
5. Horry, H., Jalae, S. A., & Hamzenejad, N. (2015). The Impacts of Brain Drain on Production and Foreign Trade of Iran Using a General Equilibrium Model. *Quarterly Journal of Applied Theories of Economics*, 2 (1), 24-44.
6. Ostrovsky, I. A., & Rybak, G. I. (2019). Osvitni aspekty mizhnarodnoi intelektualnoi mihratsii. [Educational aspects of international intellectual migration]. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University: series: International Economic Relations and World Economy*, 25, 42-45. (in Ukrainian)
7. Yang, X., & Zxang, H. (2017). Intellectual property rights, migrants and competitiveness. *International Journal of Development Issues*, 16, 43-53
8. Demidenko, O. I. (2018). Napriamky intelektualnoi mihratsii hromadian Ukrainy. [Directions of intellectual migration of citizens of Ukraine]. *Bulletin of ONU named after II Mechnikov. Sociology and political science*, 2(31), 180-189. (in Ukrainian)
9. Vlasova, T. R. (2015). Mizhnarodna intelektualna mihratsiia: naslidky dlia krain-donoriv. [International intellectual migration: implications for donor countries]. *Demography, labor economics, social economy and politics*, 60, 16-24. (in Ukrainian)
10. Levchuk, K. O. (2019). Intelektualna mihratsiia: problemy ta shliakhy vyrishennia. [Intellectual migration: problems and solutions]. *Priazovsky Economic Bulletin*, 1(12), 158-161.
11. Ostrovsky, I. A. (2019). Mizhnarodna intelektualna mihratsiia: svitovi trendy ta problemy Ukrainy. [International intellectual migration: global trends and problems of Ukraine]. *Effective Economics*, 5. doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.5.59>. (in Ukrainian)
12. Davidyuk, L. P. (2019). Intelektualna mihratsiia trudovykh resursiv v umovakh hlobalizatsii. [Intellectual migration of labor resources in the context of globalization]. *Effective Economics*, 11. doi: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.11.69>. (in Ukrainian)
13. Malinovskaya, O. A. (2018). *Mihratsiina polityka: hlobalnyi kontekst ta ukrainski realii*. [Migration policy: global context and Ukrainian realities]. Monograph. NISS. (in Ukrainian)
14. Sankpal, S. V., Kasturi Rohit Naik, K. R. (2015). Brain Drain/Brain Gain: Socio Economic Effect on Indian Society. *International Journal of Management and Humanities*, 1(1), 5-6.
15. Kone, Z. L., & Özden, Ç. (2017). *Brain Drain, Gain, and Circulation Centre on Migration, Policy and Society (COMPAS)*. University of Oxford and Çağlar Özden is Lead Economist, Development Research Group, World Bank.
16. Schiff, M. W. (2018). Brain Drain-Induced Brain Gain and the Bhagwati Tax: Are Early and Recent Paradigms Compatible? *IZA Discussion Paper*, 11551. Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=3193305>.
17. Vlasova, T. R. (2020). Mizhnarodna intelektualna mihratsiia: vid «vidplyvu umiv» do yikh tsyrkuliatsii. [International intellectual migration: from the "brain drain" to their circulation]. *Demography, labor economics, social economy and politics*, I-II(77-78), 315-325. (in Ukrainian)
18. Şerban, A. C., Aceleanu, M. I., Dospinescu, A. S., Țircă, D.-M., & Novo-Corti, I. (2020). The impact of EU immigration on economic growth through the skill composition channel. *Technological and Economic Development of Economy*, 26(2), 479-503. doi: <https://doi.org/10.3846/tede.2020.11954>.
19. Caviggioli, F., Jensen, P., & Scellato, G. (2020). Highly skilled migrants and technological diversification in the US and Europe. *Technological Forecasting and Social Change*, 154, 119951. doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.119951>.
20. Maslova, S., & King, R. (2020). Residential trajectories of high-skilled transnational migrants in a global city: Exploring the housing choices of Russian and Italian professionals in London. *Cities*, 96, 102421. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cities.2019.102421>.
21. Acostamadiedo, E., Sohst, R., Tjaden, J., Groenewold, G., & de Valk, H. (2020). *Assessing Immigration Scenarios for the European Union in 2030 – Relevant, Realistic and Reliable?* International Organization for Migration.

Стаття надійшла до редакції 24.02.2021 р.

Стаття прийнята 19.03.2021 р.

МАРКЕТИНГ

УДК 339.1:640.432:303.4

DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-02>

Цитувати як:

Сорока, Л. М., & Іваненко, І. В. (2021). Моніторинг локального ринку ресторанних послуг. *Соціальна економіка*, 61, 15-25. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-02>.

Cite this article:

Soroka, L., & Ivanenko, I. (2021). Monitoring of the local market of restaurant services. *Social Economics*, 61, 15-25. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-02>.

МОНІТОРИНГ ЛОКАЛЬНОГО РИНКУ РЕСТОРАННИХ ПОСЛУГ

Лариса Миколаївна Сорока***кандидат економічних наук, доцент****кафедри управління підприємницькою та туристичною діяльністю***e-mail: soroka.lara5555@gmail.com**ORCID ID: 0000-0002-8014-7509***Ірина Вікторівна Іваненко*****аспірантка***e-mail: iryna.ivanenko.123@gmail.com**ORCID ID: 0000-0002-0643-9255****Ізмаїльський державний гуманітарний університет***вул. Репіна, 12, Ізмаїл, 68601, Україна*

У статті досліджено стан і перспективи розвитку локального ринку ресторанних послуг шляхом проведення соціологічного опитування в режимі он-лайн. Об'єктом дослідження обрано ресторанний ринок міста Ізмаїл, Одеської області. Проведено маркетингове дослідження кон'юнктури ринку пропозиції, визначено перспективні ніші для розвитку локального ресторанного бізнесу.

Аналіз тенденцій розвитку ринку ресторанних послуг за 2017-2020 рр. показав, що ринок перебуває на етапі становлення. Даний факт підтверджують розрахунки забезпеченості місцями в загальнодоступній мережі закладів м. Ізмаїл: станом на 2020 рік зафіксовано нестачу посадкових місць у розрахунку на 1000 жителів. Встановлено, що вагомим фактором впливу на кон'юнктуру ресторанного ринку є рівень доходів населення: зниження доходів споживачів є причиною відмови від відвідування ресторанних закладів та сприяє спонукає потенційних клієнтів віддавати перевагу домашнім стравам. Скорочення кількості ресторанних закладів у 2020 році спричинене пандемією COVID-19: багато рестораторів виявились неспроможними вести діяльність за карантинних умов і змушені були закрити свої заклади.

Діагностика структури ринку ресторанних послуг м. Ізмаїл за 2019 рік показала, що найбільшу питому вагу займають кафе (31,31%), ресторани (15,89%), кав'ярні (14,02%) та заклади швидкого харчування (12,62%). Структуру ресторанних закладів характеризуємо як оптимальну, тому що більшість закладів розрахована на клієнтів із середнім рівнем доходів. Аналіз географічного розташування ресторанних підприємств Ізмаїла дозволяє сформулювати висновок про те, що більшість закладів розташована в центрі міста, в той час як закладів, розміщених за межами міста, практично немає.

У проведеному соціологічному опитуванні прийняло участь 402 респонденти, з них 51% чоловіки та 49% жінки. Вікова структура учасників сформована, головним чином, респондентами молодого віку: 45,27% – люди віком від 20 до 30 років; 30,35% – від 30 до 50 років. Найбільшою популярністю серед респондентів користуються ресторани формату «піцерія» (24,38%), «кафе» (18,41%), «кав'ярня» (16,67%) та «ресторан» (10,20%). Найчастіше учасники анкетування відвідують ресторани формату з метою святкування урочистих подій (35,82%), проведення часу із рідними та друзями (26,62%) та харчування під час перерви (12,94%). На думку більшості респондентів не вистачає ресторанних закладів за містом (18,66%), у районі «Фортеця» (17,91%) та в центрі міста (13,18%). Щодо формату закладу, якого не вистачає в місті, думки респондентів розділилися: 20,90% вважає за доцільне відкривати

ресторанний комплекс; 20,40% – кафе; 19,15% – ресторан; 178,16% – піцерію. Враховуючи споживчий попит на відвідування ресторанних закладів, розташованих на природі, вважаємо за доцільне освоювати нішу заміських ресторанних закладів або комплексів.

Ключові слова: ресторанний бізнес, місцевий ринок ресторанних послуг, моніторинг, респонденти, он-лайн анкетування.

JEL Classification: C81; L11; L82; M21; Q19.

MONITORING OF THE LOCAL MARKET OF RESTAURANT SERVICES

Larysa Soroka*

PhD (Economics), Associate Professor

Department of Business and Tourism Management

e-mail: soroka.lara55555@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-8014-7509

Iryna Ivanenko*

Postgraduate Student

e-mail: iryna.ivanenko.123@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-0643-9255

***Izmail State Human University**

12, Repina str., Izmail, 68601, Ukraine

The article examines the state and prospects of the local market of restaurant services by conducting a sociological online survey. The restaurant market of the city of Izmail, Odessa region is chosen as object of research. The marketing research of a condition of the market of the offer is carried out, perspective niches for development of restaurant business are defined.

Analysis of trends in the market of restaurant services for 2017-2020. showed that the market is in its infancy, as evidenced by the calculations of the availability of seats in the public network of restaurants in Izmail: as of 2020 there is a shortage of seats per 1,000 inhabitants. It is established that a significant factor influencing the situation in the market of restaurant services is the level of income: declining incomes encourage consumers to refrain from visiting restaurants and prefer home-cooked meals. The reduction in the number of restaurant establishments in 2020 was caused by the COVID-19 pandemic: many restaurateurs were unable to maintain their quarantined activities and were forced to close their establishments.

Diagnosis of the structure of the market of restaurant services in Izmail showed that the largest market share is occupied by cafes, restaurants, coffee shops and canteens. We characterize the structure of the restaurant services market as optimal, because most establishments are designed for middle-income customers. An analysis of the geographical location of Izmail's restaurant enterprises led to the conclusion that most of the establishments are located in the city center, while there are almost no establishments located outside the city limits.

Thus, 402 respondents took part in the sociological survey, of which 51% were men and 49% were women. The age structure is represented mainly by young respondents: 45,27% – participants aged 20 to 30 years, 30,35% – from 30 to 50 years. The most popular among the respondents were restaurants «pizzeria» (24.38%), «cafe» (18.41%), «coffee shop» (16.67%) and «restaurant» (10.20%). Most often, survey participants visit restaurants to celebrate celebrations (35,82%), meetings with relatives and friends (26,62%) and meals during breaks at work or study (12,94%). According to the majority of respondents, there are not enough restaurants outside the city (18,66%), in the «Fortress» area (17,91%) and in the city center. According to the format of the institution, which is not enough in the city, the opinions of respondents were divided: 20,90% consider it appropriate to open a restaurant complex; 20,40% – coffee; 19,15% – restaurant; 18,16 – pizzeria. Given the consumer demand for visits to restaurants located in nature, we consider it appropriate to develop a niche of country restaurants or complexes.

Keywords: Restaurant Business, Local Market of Restaurant Services, Monitoring, Respondents, Online Questionnaires.

JEL Classification: C81; L11; L82; M21; Q19.

Вступ. На сьогоднішній день важливим елементом туристичної індустрії виступає ресторанний бізнес. Даний вид підприємницької діяльності є одним із найбільш розпо-

всюджених у світі, оскільки забезпечує можливість високоліквідного використання капіталу. Ресторанні заклади ведуть між собою постійну боротьбу за певні сегменти ринку, за

пошук нових та за утримання постійних споживачів їхньої продукції та послуг. Велике значення у боротьбі за виживання на ринку ресторанних послуг є володіння інформацією про його кон'юнктуру та тенденції розвитку.

Метою даного дослідження є діагностика поточного стану та перспективних сегментів ринку ресторанних послуг м. Ізмаїл на основі проведення соціологічного опитування.

Досягнення поставленої мети потребує вирішення наступних завдань:

- провести соціологічне анкетування за методикою CAWI та вивчити відповіді респондентів;

- продіагностувати структуру ринку ресторанних послуг м. Ізмаїл;

- проаналізувати динаміку показників забезпеченості місцями загальнодоступної мережі ресторанних закладів за 2017-2020 рр.

Об'єктом дослідження є ринок ресторанних послуг міста Ізмаїл, Одеської області. Предметом дослідження встановлено тенденції та перспективи розвитку ринку ресторанних послуг міста Ізмаїл.

Огляд літератури. Низка вітчизняних та зарубіжних вчених займаються дослідженням стану та перспектив розвитку ресторанного господарства, результати яких представлені в роботах: А. І. Гірняк, В. А. Глагола (2019); Г. Т. П'ятницької, В. С. Найдюк (2017); О. В. Григоренка (2018); Н. В. Парубок (2016); А. О. Обозної, Н. М. Шабельник, І. А. Федотова (2019); С. А. Мазур, А. М. Прилуцького (2019) та інших.

Діяльність багатьох науковців Львівської комерційної академії: А. О. Аветисової, М. М. Левченка, Н. С. Палія (2019) присвячена ідентифікації та вирішенню проблем розвитку вітчизняного ринку ресторанних послуг.

Звернімо увагу, що розвиток локальної гастрономії представляє інтерес і для зарубіжних вчених: у дослідженні А. Кіралова та І. Гамарнег (2017) вивчено вплив локального ринку ресторанних послуг на розвиток туризму; фактори впливу на розвиток локального гастрономічного туризму виявлено у дослідженні Р. Дхора та Б. Діонізі (2018).

У дослідженнях А. В. Семенюка (2017) сформовано результати діагностики ринку мереж закладів ресторанного господарства, що розташовані на автошляхах України.

У праці В. В. Дружиніної, І. М. Труніної, Ю. Р. Сосновської (2016) відображено результати моніторингу ринку ресторанних послуг м. Київ, проаналізовано поточну ситуацію на ринку, досліджено структуру і визначено тенденції розвитку. Результати діагностики

стану та цільових орієнтирів розвитку мережі закладів ресторанного господарства адміністративних районів міста Харкова відображено у роботі Г. Анісімова, Є. Жукова та Д. Липового (2018).

Проте, ці дослідження охоплюють стан ресторанного господарства в цілому в Україні або діагностують ресторанний ринок великих міст. Систематизовані дані про тенденції розвитку локальних ринків ресторанних послуг м. Ізмаїл у наукових публікаціях відсутні.

Методологія дослідження. Для виявлення та аналізу споживчих переваг застосовано методику он-лайн опитування CAWI. Обрана методика опитування передбачає розробку анкети, відповіді на запитання якої дозволяють дослідникам проаналізувати важливі якості респондентів (вік, стать, місце проживання тощо) та виявити їхні вподобання стосовно досліджуваного об'єкту або явища (Окландер, Окландер, & Яшкіна, 2018).

Анкетування у режимі он-лайн проводилось серед жителів міста Ізмаїл з 01 вересня 2020 року по 01 лютого 2021 року. В опитуванні прийняло участь 402 респонденти. Анкету, яка складається із 12 питань було розміщено у Google формі (Сорока & Іваненко, 2021)¹. Відповіді респондентів оброблено із використанням програмного інструментарію MS Office Excel: складено таблиці, графіки та діаграми для унаочнення результатів дослідження.

Результати досліджень зарубіжних вчених підтверджують доцільність проведення маркетингових досліджень споживчих переваг шляхом проведення он-лайн опитувань. Серед позитивних аргументів: економія часових та фінансових ресурсів, можливість охопити широкий діапазон респондентів та відсутність впливу інтерв'юера на відповіді учасників порівняно із використанням офф-лайн опитувань (Двігол, 2020).

Основні результати. Для проведення моніторингу ринку ресторанних послуг обрано місто Ізмаїл, Одеської області. На сьогоднішній день ринок ресторанних послуг м. Ізмаїла переживає період становлення. Тому формування ефективної стратегії розвитку ресторанного господарства міста потребує здійснення моніторингу локального ринку ресторанних послуг (Кужьор, Соботка, Філіпенко, & Кужьор, 2020).

Розпочнемо дослідження з діагностики структури закладів ресторанного господарства м. Ізмаїл за 2019 рік (рис. 1).

Зазначимо, що станом на 2020 рік у місті налічується 214 ресторанних закладів, з них

¹ Сорока А. М., Іваненко І. В. Маркетинговий аналіз споживчих переваг «Моніторинг ринку ресторанних послуг міста Ізмаїл». URL: <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOoFkZqT1TSXiu8M1MPrHAmHuEkhe8EVNHJo/edit> (дата звернення: 20.02.20210).

154 підприємства (71,96%) належать до загальнодоступної мережі. Як бачимо з приведеної діаграми, найбільшу питому вагу мають такі типи ресторанних закладів, як кафе (31,31%), ресторани (15,89%), кав'ярні (14,02%) та заклади швидкого харчування (12,62%). Меншу частку займають такі

заклади, як їдальні (6,54%), бари (6,54%), кондитерські (5,61%), піцерії (4,67%) та спортбари (2,80%).

Проведемо діагностику забезпеченості місцями для відвідувачів в загальнодоступній мережі ресторанного господарства міста Ізмаїл (табл. 1).

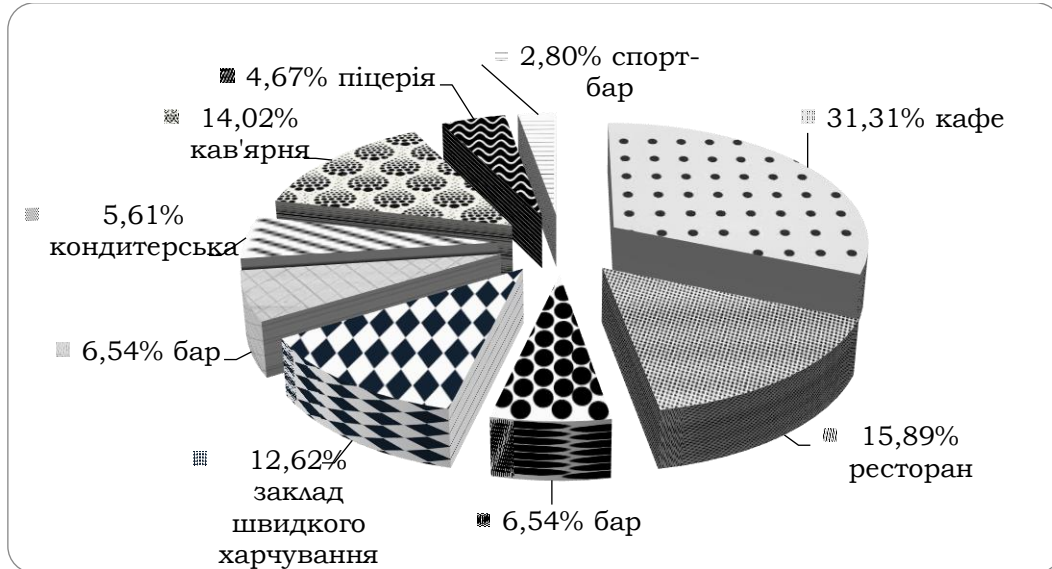


Рис. 1. Структура ресторанного господарства м. Ізмаїл, %

Fig. 1. The structure of the restaurant industry in Izmail, %

Джерело: складено авторами за (Головне управління статистики в Одеській області, n.d.)¹

Таблиця 1. Аналіз забезпеченості місцями в загальнодоступній мережі ресторанного господарства м. Ізмаїла за 2017-2020 рр.

Table 1. Analysis of the availability of seats in the public network of restaurants in Izmail for 2017-2020

Показник	Роки				Відхилення 2020 р. до 2017 р.	
	2017	2018	2019	2020	абсолютне, шт.	відносне, %
Чисельність населення міста Ізмаїл, чол.	71663	71594	71780	71299	-364	-0,51
Нормативна кількість посадочних місць	2545	2543	2550	2533	-12	-0,47
Фактична кількість посадочних місць	2108	2290	2452	2215	107	5,08
Відхилення фактичної кількості від нормативної кількості посадочних місць загальнодоступної ресторанної мережі, %	-17,17	-9,95	-3,83	-12,55	-	-

Джерело: складено авторами за (Міністерство економіки України, 2009²; Головне управління статистики в Одеській області, n.d.)³

¹ Дані Головного управління статистики в Одеській області за 2019 рік. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.02.20210).

² Про затвердження Нормативів забезпеченості місцями в закладах ресторанного господарства та Порядку застосування нормативів забезпеченості місцями в закладах ресторанного господарства : Наказ 12.10.2009 № 1111 / Міністерства економіки України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1015-09#Text> (дата звернення: 20.02.20210).

³ Дані Головного управління статистики в Одеській області за 2019 рік. URL: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.02.20210).

Як бачимо з представленої таблиці 1, нормативна кількість посадочних місць в загальнодоступній мережі ресторанних закладів міста Ізмаїл впродовж 2017-2020 рр. зменшилась на 12 місць або на 0,47%. На зміну даного показника безпосереднім чином впливає чисельність населення міста, яка протягом аналізованого періоду майже не змінилась: зафіксовано скорочення населення у 2020 році на 364 особи або на 0,51%. Фактична кількість посадочних місць у 2020 році збільшилась на 107 місць або на 5,08% порівняно із 2017 роком. Станом на 2020 рік констатуємо відхилення фактичної кількості посадочних місць на 12,54% порівняно із нормативним розрахованим показником, що говорить про дефіцит ресторанних закладів у місті та дає підстави охарактеризувати ринок ресторанних послуг як ненасичений.

Отже, результати розрахунків показали, що структура закладів ресторанного господарства є збалансованою, адже найбільшу питому вагу займають заклади формату «кафе», які мають середню цінову політику та призначені для клієнтів з середнім рівнем доходів.

Зауважимо, що нестабільність роботи основних виробничих підприємств (ПрАТ «ІЦКК», ПАТ «ІМЗ», ПрАТ «УДП», ПрАТ «Дунай-судносервіс», ТОВ «Істр», Ізмаїльський олієекстракційний завод тощо), негативним чином впливає на рівень доходів мешканців міста. Беручи до уваги той факт, що ефективність закладів ресторанного господарства залежать від рівня доходів населення, маємо констатувати, що даний факт призводить до зменшення кількості ресторанних підприємств у місті Ізмаїл.

Відмітимо, що скорочення ресторанних підприємств у 2020 році на 237 місць або на 7,77% порівняно із відповідними даними 2019 р. відбулося під впливом карантинних заходів через поширення вірусу COVID-19: багато підприємств не витримало тривалої перерви у роботі та не змогло повернутися до роботи, враховуючи діючі карантинні обмеження.

Серед закладів ресторанного господарства міста Ізмаїл варто відмітити найбільш популярні, а самі піцерії: «Pizza Selentano» та «Пані Піца»; ресторани: «Гурман», «Авеню 25», «Пармезан»; бари: «Сахар» та «Filin»; кав'ярні: «Бублик», «Vivus coffee roasters», «Craft» тощо. Однак характерною особливістю вказаних ресторанних закладів міста Ізмаїл є їхня цінова політика, яку характеризуємо як політику високих цін. Тому дані заклади не розраховані на пересічного громадянина із середнім рівнем доходів.

Щодо географічного розташування ресторанних закладів варто зазначити, що більшість з них розташована у центральному

районі міста: на проспектах Миру та Суворова. Через високу орендну плату за приміщення ресторани заклади центральної частини міста запроваджують політику високих цін і розраховані на клієнтів з високим рівнем доходів. Однак, як показують результати досліджень, саме ці ресторани заклади найдовше затримуються на ринку ресторанних послуг, в той час як заклади, розміщені на периферії, частіше зникають з карти міста.

Зауважимо, що ринок замських ресторанних послуг на сьогоднішній день є мало освоєним. В той час, як у великих містах (Київ, Львів, Одеса тощо) під час вихідних та свят у весняно-літній період значно більшою популярністю користуються ресторани заклади та комплекси, розташовані за містом, адже люди полюбляють відпочивати на природі і готові платити за якісний сервіс. Зважаючи на те, що багато жителів міста мають середній та високий рівень доходів вважаємо, що даний бізнес має непогані перспективи для розвитку. На користь цього свідчить і той факт, що за містом легше придбати землю, побудувати власне приміщення для ресторану чи комплексу. Таким чином ресторатор отримує конкурентну перевагу порівняно з тими закладами, які орендують приміщення та переживають великі фінансові втрати при зміні власника або підвищенні ціни оренди.

Останнім часом в місті відкриваються ресторани комплекси, які мають в своєму арсеналі не тільки ресторани послуги, а й пропонують активний відпочинок, мають спортивну або тренажерну залу, басейн, сауну, заклади розміщення туристів, дитячі ігрові кімнати. Яскравими прикладами таких закладів є спортивно-розважальний комплекс «Dream Life» та готельний комплекс «Bessarabia».

В місті налічується низка закладів, які успішно працюють за франшизою такі, як «New York Street Pizza», «Хінкальня», «WOG» тощо. Однак, маємо констатувати, що попри значний рівень ділової активності в місті Ізмаїл відсутні кейтерингові заклади (Івашина, 2018). Вважаємо, що рівень доходів мешканців міста Ізмаїл та підвищення підприємницької активності, особливо в центральній частині міста, є достатніми для освоєння даної ніші на ринку ресторанних послуг (П'яницька & Григоренко, 2019).

Маємо нагальну потребу у проведенні маркетингового опитування серед жителів міста Ізмаїл з метою виявлення їхніх споживчих переваг та формування перспектив розвитку ринку ресторанних послуг в місті Ізмаїл. Для досягнення поставленої мети проведено опитування за методикою CAWI: розроблено анкету із 12 запитань та розміщено у формах Google (Сорока & Іваненко, 2021).

У даному маркетинговому дослідженні

прийняло участь 402 респонденти, з них 49% жінки та 51% чоловіки. Розглянемо вікову структуру учасників он-лайн опитування:

- 45,27% – респонденти віком від 20 до 30 років;
- 30,35% – респонденти віком від 30 до 50 років;
- 18,41% – респонденти віком до 20 років;
- 5,97% – респонденти віком більше 50 років.

Проаналізуємо відповіді респондентів на питання «Які заклади харчування Ви відвідуєте найчастіше?», результати опитування представимо у формі структурної діаграми

(рис. 2). З представленої діаграми бачимо, що найбільшу перевагу мають ресторани формату «піцерія»: 24,38% респондентів відвідують їх найчастіше. Лідируючі позиції займають також заклади формату «кафе» (18,41%), «кав'ярня» (16,67%), «бар» (11,94%) та ресторан (10,20%). Меншою популярністю користуються кондитерські – їх відвідує 6,72% респондентів, їдальні (5,97%) та спорт-кафе (3,73%). Серед учасників анкетування 1,99% відповіли, що не відвідують жоден із перелічених форматів ресторанних закладів.

Проаналізуємо, відповіді респондентів на питання «Як часто Ви відвідуєте ресторани заклади?» (рис. 3).

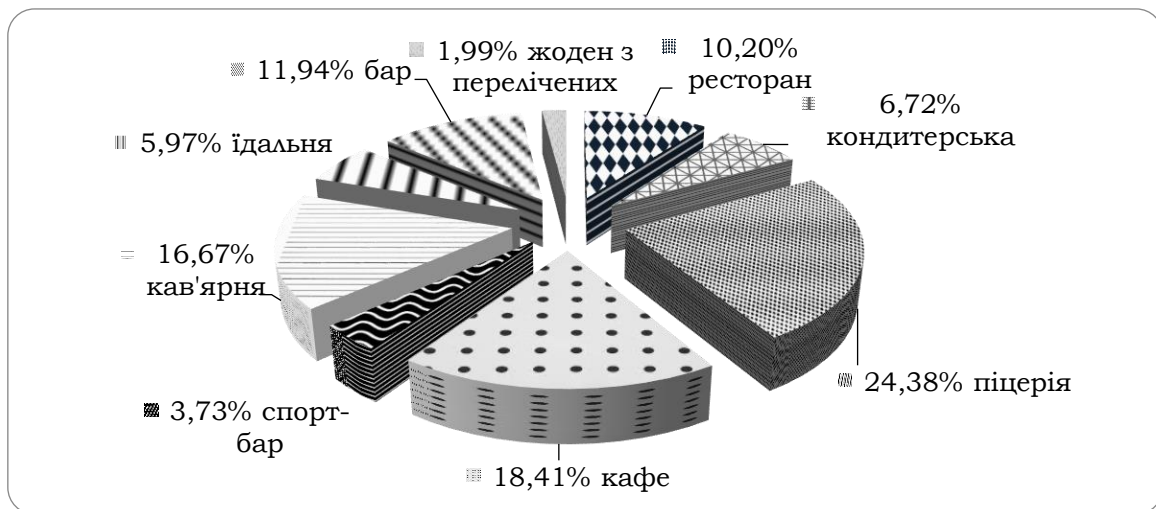


Рис. 2. Рейтинг популярності ресторанних закладів серед респондентів
Fig. 2. Rating of popularity of restaurant establishments among respondents

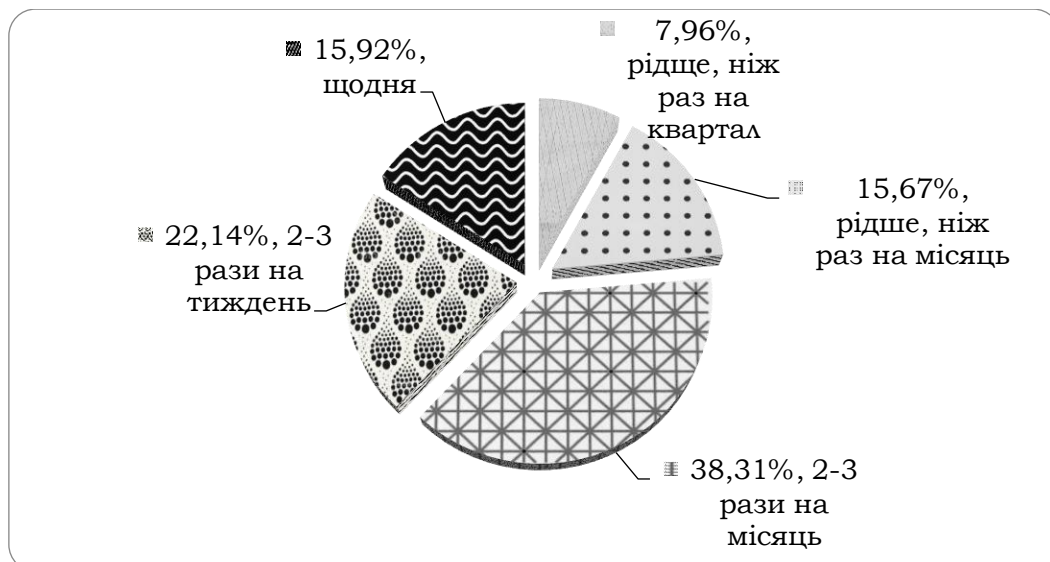


Рис. 3. Питова вага респондентів за частотою відвідування ресторанних закладів
Fig. 3. The share of respondents in the frequency of visits to restaurants

Джерело: побудовано за результатами авторського дослідження (Сорока & Іваненко, 2021)¹

¹ Сорока А. М., Іваненко І. В. Маркетинговий аналіз споживчих переваг «Моніторинг ринку ресторанних послуг міста Ізмаїл». 2021. URL: <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOoFkZqT1TSXiu8M1MPrHAMtHuEkhe8EVNHJo/edit> (дата звернення: 03.02.2021).

Отже, результати опитування показали, що більшість респондентів (38,31%) відвідує ресторани заклади 2-3 рази на місяць. Серед учасників анкетування 22,14% відповіли, що відвідують ресторани заклади 2-3 рази на тиждень; 15,92% – кожного дня відвідують ресторани заклади; 15,67% – ходять до рестораних закладів рідше, ніж раз на місяць; 7,96% – бувають у рестораних закладах рідше, ніж раз на квартал.

Зазначимо, що згідно з новою класифікацією рестораних закладів, до них належать всі підприємства громадського харчування, в тому числі: кафе, кав'ярні, кондитерські та закусочні. Тому респонденти, які відповіли, що відвідують ресторани заклади щодня та двічі на тиждень, найбільш вірогідно мали на увазі відвідування закладів з невеликим чеком (кав'ярні та закусочні), що підтверджують результати опитування щодо того, які суми найчастіше респонденти залишають за одне відвідування рестораних закладу (рис. 4).

Результати опитування показали, що більшість респондентів (42,79%) готові залишити в ресторані менше 150 грн. за одне відвідування. В діапазоні від 250 до 350 грн. залишають в середньому за одне відвідування 25,87% опитуваних. Суму від 150 до 25 грн. витрачає 18,66% учасників опитування. Суму більше 300 грн. за одне відвідування витрачає 12,69% учасників анкетування. Аналіз

відповідей підтвердив наше припущення про те, що більшість респондентів відвідує заклади із невеликим середнім чеком, розраховані на пересічного громадянина із середнім рівнем доходів.

Проаналізуємо відповіді на питання «Стравам якої кухні Ви надаєте перевагу при відвідуванні рестораних закладів?», результати опитування приведемо у формі лінійної діаграми (рис. 5).

Як видно з наведеної діаграми, більшість респондентів (26,62%) надає перевагу стравам української кухні; європейська кухня в пріоритеті у 20,15% опитуваних, італійська кухня – 18,41%, американська кухня – 10,45%, японська кухня – 9,20%. Менше споживчих переваг отримали страви грузинської (5,22%), китайської (4,48%) та мексиканської (2,99%) кухонь. Однак 2,49% учасників анкетування відповіли, що надають перевагу кухням, яких немає у запропонованому переліку.

Отже, при відкритті нового рестораних закладу в м. Ізмаїл управлінням слід враховувати той факт, що більшість людей надає перевагу стравам української, європейської та італійської кухонь. Також користуються попитом страви американської, японської та грузинської кухонь.

Розглянемо відповіді респондентів на питання «Закладів харчування якого формату, на Вашу думку, не вистачає у місті Ізмаїл?» (табл. 2).

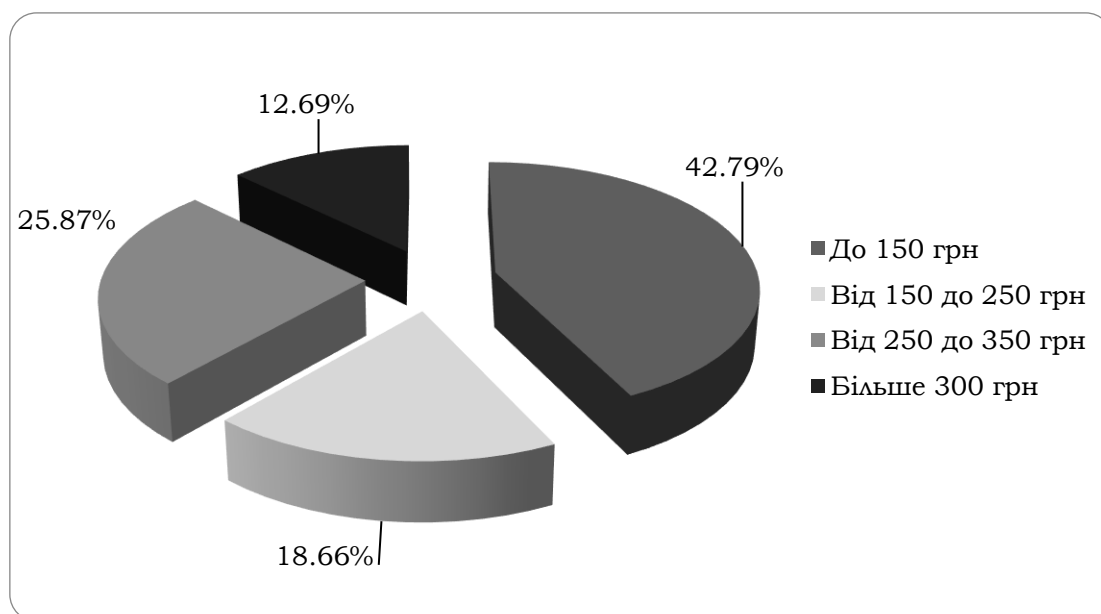


Рис. 4. Середні витрати одного респондента на одне відвідування рестораних закладу

Fig. 4. Average costs of one respondent per visit to a restaurant

Джерело: побудовано за результатами авторського дослідження (Сорока & Іваненко, 2021)¹

¹ Сорока А. М., Іваненко І. В. Маркетинговий аналіз споживчих переваг «Моніторинг ринку рестораних послуг міста Ізмаїл». 2021. URL: <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOoFkZqT1TSXiu8M1MPrHAMtHuEkhe8EVNHJo/edit> (дата звернення: 03.02.2021).

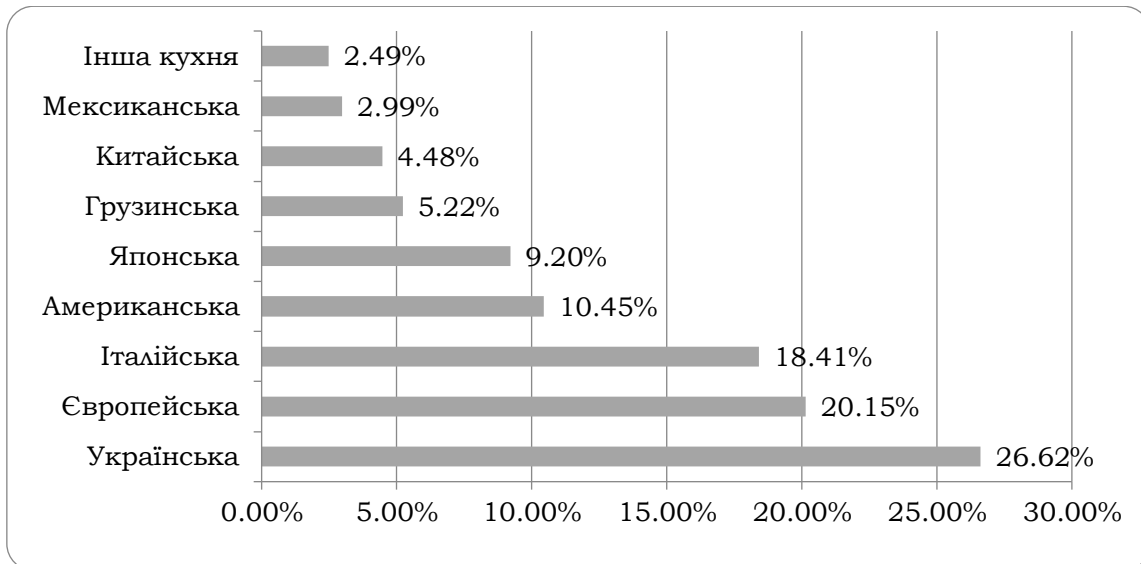


Рис. 5. Розподіл вподобань респондентів за видами кухонь, %

Fig. 5. Distribution of respondents' preferences by types of kitchens, %

Джерело: побудовано за результатами авторського дослідження (Сорока & Іваненко, 2021)¹

Отже, лідируючі позиції серед респондентів отримали: 20,90% ресторанний комплекс; 20,40% – кафе; 19,15% – ресторан; 178,16% – піцерія. Менше голосів серед учасників анкетування одержали кав'ярні (7,46%), бари (3,48%), кондитерські (2,99%), їдальні (2,99%) та спорт-бари (1,99%). Однак 2,49% учасників не обрали жодного ресторанного закладу із запропонованих.

Маємо достатньо досліджень споживчих переваг, які показують, що клієнти ресторанних закладів надають перевагу закладам рес-

торанного господарства меню яких сформоване з популярних страв декількох національних кухонь (італійська піца, японські суши, американські бургери, український борщ тощо). Інші ж дослідження показують, що вагомим є сегмент споживачів, котрі надають перевагу закладам, які досконало готують моно-страви (спеціалізуються на приготуванні виключно десертів, піци або суши).

Опрацюємо відповіді респондентів на запитання «В якому районі, на Вашу думку, не вистачає закладів харчування?» (табл. 3).

Таблиця 2. Рейтинг попиту на створення нових ресторанних закладів м. Ізмаїла
Table 2. Rating of demand for the creation of new restaurants in Izmail

Формат закладу	Кількість респондентів, чол.	Структура, %
Ресторан	77	19,15
Кондитерська	12	2,99
Піцерія	73	18,16
Кафе	82	20,40
Спорт-бар	8	1,99
Кав'ярня	30	7,46
Їдальня	12	2,99
Бар	14	3,48
Ресторанний комплекс	84	20,90
Жоден з вище переліченого	10	2,49
Всього	402	100,00

Джерело: складено за результатами авторського дослідження (Сорока & Іваненко, 2021)²

¹ Сорока Л. М., Іваненко І. В. Маркетинговий аналіз споживчих переваг «Моніторинг ринку ресторанних послуг міста Ізмаїл». 2021. URL: <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOoFkZqT1TSXiu8M1MPrHAMtHuEkhe8EVNHJo/edit> (дата звернення: 03.02.2021).

² Там само.

Таблиця 3. Аналіз відповідей респондентів щодо району м. Ізмаїла, в якому бракує ресторанних закладів

Table 3. Analysis of respondents' answers about the district which lacks restaurants

Назва району міста	Кількість респондентів, чол.	Структура, %
Центральний р-н	53	13,18
Р-н «Фортеця»	72	17,91
Р-н «Горіхова Балка»	12	2,99
Р-н «Копана Балка»	14	3,48
Р-н «Баранівка»	38	9,45
Р-н «Ринок»	44	10,95
Р-н «Таврія»	52	12,94
Р-н «З/Д вокзал»	35	8,71
За містом	75	18,66
У жодному з вищевказаних	7	1,74
Всього	402	100,00

Джерело: складено за результатами авторського дослідження (Сорока & Іваненко, 2021)¹

Як видно з таблиці 3, респонденти констатували найбільший дефіцит заміських ресторанних закладів (18,66%). На думку 12,94% учасників опитування варто відкрити заклади харчування в районі «Таврія» м. Ізмаїл, а 13,18% опитуваних вважає, що в центрі міста не вистачає ресторанних закладів. Серед учасників анкетування 10,95% вважають доречним відкриття ресторанних закладів в районі центрального ринку. Найменшою популярністю серед респондентів користуються наступні райони м. Ізмаїл: «Баранівка» (9,45%), «Горіхова Балка» (2,99%) та «Копана Балка» (3,48%) зазначеного міста. Відмітимо, що 1,74% респондентів не обрали жоден із запропонованих варіантів за цим питанням.

Проаналізуємо відповіді учасників анкетування на питання «З якою метою Ви найчастіше відвідуєте ресторани заклади?» (табл. 4).

Отже, більшість опитуваних відвідує ресторани заклади з метою святкування урочистих подій (35,82%) та проведення часу з рідними і друзями (26,62%). Серед учасників анкетування 10,70% проводить ділові зустрічі в ресторанному закладі, а 9,45% – щодня харчуються в закладах громадського харчування. Однак, 4,48% респондентів відповіли, що відвідують ресторани заклади з іншою метою.

Розглянемо відповіді респондентів на питання «За якими критеріями Ви обираєте ресторанний заклад для відвідування?» (табл. 5).

Таблиця 4. Узагальнення відповідей респондентів щодо мети відвідування ресторанного закладу

Table 4. Generalization of respondents' answers about the purpose of visiting a restaurant

Мета відвідування ресторанного закладу	Кількість респондентів, чол.	Структура, %
Святкування урочистих подій	144	35,82
Проведення часу з рідними або друзями	107	26,62
Харчування під час обідньої перерви	52	12,94
Проведення ділових зустрічей	43	10,70
Щоденне харчування	38	9,45
Жодне з вище переліченого	18	4,48
Всього:	402	100,00

Джерело: складено за результатами авторського дослідження (Сорока & Іваненко, 2021)²

¹ Сорока Л. М., Іваненко І. В. Маркетинговий аналіз споживчих переваг «Моніторинг ринку ресторанних послуг міста Ізмаїл». 2021. URL: <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOoFkZqT1TSXiu8M1MPrHAMtHuEkhe8EVNHJo/edit> (дата звернення: 03.02.2021).

² Там само.

Таблиця 5. Критерії вибору ресторанного закладу для відвідування
Table 5. Criteria for choosing a restaurant to visit among the respondents

Критерії вибору ресторанного закладу	Кількість респондентів, чол.	Структура, %
Кухня (широта асортименту, смакові якості, презентація страв та напоїв)	133	33,08
Якість сервісного обслуговування (швидкість обслуговування, ввічливе спілкування)	104	25,87
Дизайн інтер'єру та зовнішнє оформлення закладу	28	6,97
Розважальна програма (караоке, танцювальний майданчик)	38	9,45
Наявність додаткового сервісу (Wi-Fi, кальян, ігрова кімната, послуги аніматора)	42	10,45
Всі критерії однаково важливі	57	14,18
Всього:	402	100,00

Джерело: складено за результатами авторського дослідження (Сорока & Іваненко, 2021)¹

Отже, за результатами опитування, найбільш вагомими критеріями вибору ресторанного закладу виявлено кухню (33,08%), якість сервісного обслуговування (25,87%) та наявність додаткового сервісу (10,45%). У той час, дизайн та оформлення інтер'єру та наявність розважальної програми незначним чином впливають на вибір ресторанного закладу: лише 9,45% та 6,97% респондентів визначили ці критерії як значущі. На думку 14,18% опитованих важливими при виборі ресторанного підприємства є всі зазначені критерії.

Висновки. Проведене дослідження показало, що ринок ресторанних послуг м. Ізмаїла перебуває на стадії становлення, що підтверджують тенденції розвитку за 2017-2020 рр.: збільшення кількості ресторанних підприємств та нестача посадкових місць загальнодоступної мережі у розрахунку на 1000 жителів. Встановлено, що рівень доходів насе-

лення безпосереднім чином впливає на частоту відвідування ресторанних закладів: ріст доходів спонукає жителів частіше відвідувати ресторанні заклади, і навпаки.

Соціологічне опитування показало, що найбільшим попитом серед респондентів користуються заклади у форматі кафе, ресторан, кав'ярня та піцерія.

За останні роки в місті набирають популярності ресторанні комплекси («Dream Life», «Bessarabia»), які пропонують не тільки послуги з харчування, а й мають басейн, тренажерну залу, засоби розміщення туристів, ігрові кімнати для дітей тощо.

На думку більшості респондентів не вистачає ресторанних комплексів за межею міста. Зважаючи на високий попит серед потенційних клієнтів вважаємо за доцільне освоєння ніші заміських ресторанних закладів або комплексів.

Література

1. Аветисова А. О., Левченко М. М., Палій Н. С. Структурні зміни на ринку ресторанного господарства. *Держава та регіони*. 2019. № 3. С. 147–160.
2. Анісімов Г., Жуков Є., Липовий Д. Аналіз стану мережі закладів ресторанного господарства адміністративних районів міста Харкова. *Траєкторія науки*. 2018. № 4 (1). С. 1001–1013. DOI: <https://doi.org/10.22148/pos.30-2>.
3. Віннікова В. О., Скірда О. Є. Аналіз надання готельно-ресторанних послуг в місті Харкові. *Молодий вчений*. 2017. № 5. С. 467–470. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_5_108 (дата звернення: 08.02.2021).
4. Воловельская И., Калининская Е., Гончарова А. Анализ ресторанного бизнеса в мире и Украине. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. Вип. 59. С. 270–275. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_59_38 (дата звернення: 08.02.2021).
5. Гірняк А. І., Глагола В. А. Сучасний стан, перспективи та тенденції розвитку ресторанного господарства в Україні. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 16. С. 71–78.
6. Григоренко О. В. Діагностика ринку послуг ресторанного господарства. *Ринки товарів та послуг*. 2018. № 1. С. 38–56.
7. Dzwigol H. Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*. 2020. № 1. С. 128–135. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>.
8. Dhora R., Dionizi B. The Role of the Restaurant Sector in Promoting the Local Cuisine. The Case of Shkodra City. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*. 2018. № 3(2). P. 327–332.
9. Дружиніна В. В., Труніна І. М., Сосновська Ю. Р. Моніторинг місцевого ринку ресторанних послуг. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2016. № 5. С. 65–69.
10. Івашина А. А. Перспективи та проблеми кейтерингу в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 17. С. 314–320.
11. Kirařova A., Hamarneh I. Local gastronomy as a prerequisite of food tourism development in the Czech Republic. *Marketing and Management of Innovations*. 2017. № 2. С. 15–25. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2017.2-01>.
12. Кужьор А., Сobotка Б., Філіпенко А., Кужьор П. Маркетингові комунікації адміністративних органів

¹ Сорока А. М., Іваненко І. В. Маркетинговий аналіз споживчих переваг «Моніторинг ринку ресторанних послуг міста Ізмаїл». 2021. URL: <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOOfkZqT1TSXiu8M1MPrHAMtHuEkhe8EVNHJo/edit> (дата звернення: 03.02.2021).

місцевого самоврядування та місцевих громад. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2019. № 2. 314–325. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.2-26>.

13. Мазур С. А., Придубський А. М. Стан та перспективи розвитку готельно-ресторанної справи в Україні. *Ефективна економіка*. 2019. № 1. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.2.31>.

14. Обозна А. О., Шабельник Н. М., Федотов І. А. Аналіз сучасного ринку ресторанних послуг та ефективність їх застосування на підприємстві. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 13. С. 17–23. DOI: <http://doi.org/10.32702/23066814.2019.13.17>.

15. Окландер М. А., Окландер Т. О., Яшкіна О. І. Тенденції маркетингових досліджень: он-лайн панелі та он-лайн спільноти. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2018. № 1. С. 118–129. DOI: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-08>.

16. П'ятницька Г. Т., Найдюк В. С. Сучасні тренди розвитку ресторанного господарства в Україні. *Економіка та держава*. 2017. № 9. С. 66–73.

17. П'ятницька Г., Григоренко О. Глобальні тренди розвитку кейтерингу. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2019. № 3. С. 51–68. DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(104\)05](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(104)05).

18. Парубок Н. В. Роль та сучасні інноваційні напрями розвитку ресторанної галузі України. *Регіональний бізнес економіки та управління*. 2016. № 3(51). С. 94–100.

19. Семенюк Л. В. Основні тенденції розвитку ринку мереж закладів ресторанного господарства, що розташовані на автошляхах України. *Ефективна економіка*. 2014. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_11_84 (дата звернення: 08.02.2021).

20. Сорока Л. М., Іваненко І. В. Маркетинговий аналіз споживчих переваг «Моніторинг ринку ресторанних послуг м. Ізмаїл». 2021. URL: <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOoFkZqT1TSXiu8M1MPrHAmtHuEkhe8EVNHJo/edit> (дата звернення: 08.02.2021).

References

1. Anisimov, H., Zhukov, Y., & Lypovi D. (2018). Analysis of the state of the network of restaurants in the administrative districts of Kharkiv. *The trajectory of science*, 4(1), 1001-1013. doi: <https://doi.org/10.22148/pos.30-2>. (in Ukrainian)

2. Avetysova, A. O., Levchenko, M. M., & Palii, N. S. (2019). Structural changes in the restaurant market. *State and regions*, 3, 147-160. (in Ukrainian)

3. Vinnikova, V. O., & Skirda, O. E. (2017). Analysis provision hotel and restaurant services in Kharkiv. *Young Scientist*, 5, 467-470. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_5_108. (in Ukrainian)

4. Volovelskaya, I., Kalinkovskaya, K., & Goncharova, A. (2017). Analysis of restaurant business in the World and Ukraine. *The bulletin of transport and industry economics*, 59, 270–275. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vetp_2017_59_38. (in Ukrainian)

5. Dhora, R., & Dionizi, B. (2018). The Role of the Restaurant Sector in Promoting the Local Cuisine. The Case of Shkodra City. *Academic Journal of Interdisciplinary Studie*, 3(2), 327-332.

6. Druzhynina, V. V., Trunina, I. M., & Sosnovska, Y. R. (2016). Monitoring of the local market of restaurant services. *Herald of Khmelnytskyi National University*, 5, 65-69. (in Ukrainian)

7. Dzwigol, H. (2020). Innovation in Marketing Research: Quantitative and Qualitative Analysis. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 128-135. doi: <http://doi.org/10.21272/mmi.2020.1-10>.

8. Hirniak, L. I., & Hlahola, V. A. (2018). Current state, prospects and trends in the restaurant industry in Ukraine. *Market infrastructure*, 16, 71-78. (in Ukrainian)

9. Hryhorenko, O. V. (2018). Diagnosis of the market of restaurant services. *Markets of goods and services*, 1, 38-56. (in Ukrainian)

10. Ivashyna, L. L. (2018). Prospects and problems of catering in Ukraine. *Global and national economic problems*, 17, 314-320. (in Ukrainian)

11. Kirařova, A., & Hamarneh, I. (2017). Local gastronomy as a prerequisite of food tourism development in the Czech Republic. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 15-25. doi: <http://doi.org/10.21272/mmi.2017.2-01>.

12. Kuzior, A., Sobotka, B., Filipenko, A., & Kuzior, P. (2019). Marketing Communications of Administrative Organs of Local Governance and Local Community. *Marketing and Management of Innovations*, 2, 314-325. doi: <http://doi.org/10.21272/mmi.2019.2-26>.

13. Mazur, S. A., & Prylutskyi, A. M. (2019) Status and prospects of hotel and restaurant business development in Ukraine. *Efficient economy*, 1. doi: <http://doi.org/10.32702/2307-2105-2019.2.31>. (in Ukrainian)

14. Obозна, A. O., Shabelnyk, N. M., & Fedotov, I. A. (2019). Analysis of the modern market of restaurant services and the effectiveness of their use in the enterprise. *Investments: practice and experience*, 13, 17-23. doi: <http://doi.org/10.32702/23066814.2019.13.17>. (in Ukrainian)

15. Oklander, M. A., Oklander, T. O., & Yashkina, O. I. (2018). Marketing research trends: online panels and online communities. *Marketing and Management of Innovations*, 1, 118-129. doi: <http://doi.org/10.21272/mmi.2018.1-08>. (in Ukrainian)

16. Parubok, N. V. (2016). The role and modern innovative directions of development of the restaurant industry of Ukraine. *Regional business economics and management*, 3(51), 94-100. (in Ukrainian)

17. Piatnytska, H., & Hryhorenko, O. (2019). Global trends in catering development. *The name of trade: economy, finance, law*, 3. doi: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019\(104\)05](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2019(104)05). (in Ukrainian)

18. Piatnytska, H. T., & Naidiuk, V. S. (2017). Modern trends in the development of the restaurant industry in Ukraine. *Economy and state*, 9, 66-73. (in Ukrainian)

19. Semeniuk, L. V. (2014). The main trends in the development of the market of restaurant chains located on the roads of Ukraine. *Efficient economy*, 11. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2014_11_84. (in Ukrainian)

20. Soroka, L. M., & Ivanenko, I. V. (2021). Marketing analysis of consumer preferences «Monitoring of the market of restaurant services in Izmail». Retrieved from <https://docs.google.com/forms/d/1SvT3hnDOoFkZqT1TSXiu8M1MPrHAmtHuEkhe8EVNHJo/edit>. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 15.03.2021 р.

Стаття прийнята 29.03.2021 р.

МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.3

DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-03>

Цитувати як:

Островська, Г. Й. (2021). Самонавчальна організація: нова управлінська парадигма. *Соціальна економіка*, 61, 26-41. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-03>.

Cite this article:

Ostrowska, H. (2021). Learning organization: a new management paradigm. *Social Economics*, 61, 26-41. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-03>.

САМОНАВЧАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ: НОВА УПРАВЛІНСЬКА ПАРАДИГМА

Галина Йосипівна Островська**кандидат економічних наук, доцент****Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя***вул. Руська, 56, Тернопіль, 46001, Україна**e-mail: h.ostrowska@gmail.com**ORCID ID: 0000-0002-9318-2258*

У статті обґрунтовано необхідність і сформовано власне бачення концептуальних основ побудови самонавчальної організації, яка володіє низкою унікальних конкурентних переваг за рахунок ефективного використання інтелектуального потенціалу. Виокремлено низку відмінностей щодо розуміння сутнісних характеристик самонавчальної організації, а також її принципів розбіжностей із традиційною організацією. Конкретизовано ключові концепти формування самонавчальної організації, як основоположної складової системи управління інтелектуальним потенціалом. Імплементация сформульованих концептів створить базис для побудови самонавчальної організації задля прискореного переходу на інноваційну модель розвитку. Проаналізовано проблеми індивідуального й організаційного навчання як необхідної умови розвитку та ефективного використання інтелектуального потенціалу організацій. Висвітлено основоположні принципи побудови самонавчальної організації, які ґрунтуються на новій парадигмі управління. Дано авторське визначення сутності категорій «самонавчальна організація» та «корпоративна культура». Набула подальшого розвитку теоретична модель самонавчальної організації, яка містить опис основних елементів такої організації та взаємозв'язки між ними. Для зазначених елементів організації виокремлено та систематизовано вимоги, виконання яких сприяє розвитку і реалізації на максимально високому рівні розглянутих вище здібностей самонавчальної організації. Наведено основні норми і цінності, які представляють корпоративну культуру самонавчальної організації. Виявлено мотиватори та інструменти, які дають змогу створити ефективну систему мотивування працівників до підвищення рівня інтелектуалізації праці в організації. Проаналізовано методи мотивації професійного розвитку персоналу. Розроблено піраміду професійних компетенцій менеджерів за організаційно-посадковими рівнями та акцентовано на феномені лідерства. Сформовано стратегічне бачення розвитку самонавчальної організації. Актуальними напрямками подальшої розробки окресленої проблеми є пошуки шляхів ефективного використання інтелектуального потенціалу в умовах самонавчальних організацій на основі застосування системного підходу.

Ключові слова: інноваційний розвиток, самонавчальна організація, неперервне навчання і розвиток співробітників, інтелектуальний потенціал, менеджмент знань, конкуренція на основі компетентності.

JEL Classification: D83; J24; M14; M53; O34.

LEARNING ORGANIZATION: A NEW MANAGEMENT PARADIGM

Halyna Ostrovska

PhD (Economics), Associate Professor

Ternopil Ivan Pul'uj National Technical University

56, Ruska str., Ternopil, 46001, Ukraine

e-mail: h.ostrovska@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-9318-2258

The article substantiates the need and forms an actual conceptual foundations vision of a learning organization development, which has a number of unique competitive advantages due to the effective intellectual potential use. A number of differences in understanding the essential learning organization characteristics, as well as its fundamental differences with a traditional organization, are distinguished. The key concepts of the formation of a learning organization, as a fundamental component of the intellectual potential management system are specifying. Implementation of the formulated concepts will create a basis for building a learning organization to accelerate the transition to an innovative development model. The problems of individual and organizational training as the necessary condition for the development and effective use of the organizations intellectual potential are analyzed. The fundamental principles of learning organization constructing, which are based on a new management paradigm are highlighted. The author's definition of the "learning organization" and "corporate culture" categories essence is given. The theoretical model of the learning organization, which contains a description of such an organization and interconnection between its basic elements, is developed. For these organization elements, the requirements of which contributes to the development and implementation of the over pointed self-learning organization abilities at the highest possible level consideration and systematized. The main norms and values representing the corporate culture of the learning organization are given. Motivators and tools that make it possible to create an effective system of employees' motivation to increase the level of labor intellectualization in the organization are revealed. The personnel professional development motivation methods are analyzed. The pyramid of managers' professional competencies by organizational and serving levels and is accentuated at leadership phenomenon. The strategic vision of the learning organization development is formed. The actual directions of a defined problem further development is the search for ways to effectively use intellectual potential in the learning organizations conditions based on the use of a systematic approach.

Keywords: Innovative Development, Learning Organization, Continuous Training and Development of Employees, Intellectual Potential, Knowledge Management, Competence-based-competition.

JEL Classification: D83; J24; M14; M53; O34.

У кожного індивідуума є розум, який він використовує для сприйняття, судження, прийняття рішень і адаптації. Так само у кожної інтелектуальної організації є розум, і від того, як вона розвиває і використовує свій розум, залежить її успіх або провал

М. Рубінштейн, А. Фірстенберг
«Інтелектуальна організація»

Вступ. Система управління – це незамінне ядро підприємства, і світовий рейтинг найкращих компаній, сформований американським журналом «Fortune» й англійським «Economist», базується передусім на критеріях якості управління ними. Разом з тим, багато фахівців-економістів, управлінців вважають, що сьогодні класичний ієрархічний менеджмент безнадійно застарів, у зв'язку з чим виникає нагальна потреба у формуванні новітньої парадигми управління, що дає змогу зрозуміти глобальну структуру ринку й окреслювати стратегії та технології зростання підприємств біля витоків (на основі аналізу причин), а не керувати

наслідками (створення моделі на підставі історичних тенденцій динаміки показників). У цьому руслі, на фоні зростаючої турбулентності у зовнішньому середовищі підприємств, яку обумовлює глобалізація, дерегулювання, цифрова трансформація економіки, кардинальна зміна бізнес-моделей, 92% топ-менеджменту корпорацій вважають за необхідне модернізувати організаційну структуру, переходячи від функціональних моделей бізнесу за ієрархічним рівнем, які піддаються сумніву практично у всіх галузях, до багатофункціональних команд, сформованих в контексті мережевого принципу. Незважаючи на значне зацікавлення у таких процесах,

відповідно до міжнародного дослідження компанії «Делойт» – «Human Capital Trends» (Global Human Capital Trends, 2016), у якому підтвердили свою участь понад 7 тисяч топ-менеджерів зі 130 країн світу, лише 14% лідерів позитивно оцінюють готовність компанії до вказаного трансформування. Водночас, лише 21% керівників вищої ланки та менеджерів функціональних підрозділів поважаються експертами у царині створення багатофункціональних команд і лише 12% розуміють принцип спільної роботи своїх працівників. Разом з цим, основним пріоритетом в умовах компаній вважалося підвищення рівня залучення персоналу, утримання найкращих кадрів та їх розвиток, поліпшення компетенцій керівництва та формування ефективної корпоративної культури. В період проведення дослідження, уперше 45% респондентів заявили про початок (39%), або ж планування (6%) процесу модернізації.

У цьому контексті П. Друкер (2020) акцентує увагу на необхідності розвитку управління, заснованого на знаннях. За словами науковця, сутність сучасного менеджменту полягає в продуктивному використанні знань. Підприємства, що працюють в умовах економіки, заснованої на знаннях, «змушені шукати нові парадигми управління, які будуть фокусуватися на поширенні інформації та знань, поліпшенні ключових компетенцій, розвитку знань та навичок працівників, підтримці внутрішньо-організаційного навчання й прийнятті нових управлінських рішень». Водночас варто зосередитись на зміні поглядів щодо новітніх моделей лідерства, які проявляються в тому, що топ-менеджери компаній, від яких очікують таких рис як довіра, ентузіазм, результативність, здатність формувати мережеві структури, потребують оновлених компетенцій, які помагають у здатності бачити загальну картину бізнесу.

Як слушно зазначає Л. Едвінсон (Edvinsson, 2002), «економіка, заснована на знаннях, зобов'язує організації заново створювати себе, але вже в іпостасі інтелектуальних підприємств». При цьому важливу роль відіграють працівники цих підприємств – носії та власники інтелектуального потенціалу, здатність яких до пошуку нових знань і розвитку компетенцій виступає фундаментом, на основі якого формуються креативні здібності працівників, розвивається відповідне середовище, що слугує імпульсом у забезпеченні перспективного розвитку суб'єкта господарювання.

Узагальнення практики діяльності провідних організацій, які досягли успіху, переконує, що людина є основним ресурсом організації й основним джерелом її конкурент-

них переваг. Це свідчить про необхідність перегляду інвестиційних пріоритетів та їх переорієнтації на розвиток людини. Такий акцент логічно пов'язується з управлінням змінами і закономірним вирішенням проблеми управління гнучкістю організації в динамічному конкурентному середовищі. Отже, гнучкість організації передбачає її здатність до навчання, що реалізується: у високому рівні адаптивності організації до зовнішнього середовища; сформованій системі цінностей і окресленій організаційній культурі, а також високій згуртованості персоналу; наявності системи управління інвестиційними ризиками; у довготривалому процвітанні організації й подовженні тривалості її життєвого циклу.

Результати аналізу досягнень менеджменту і практичного досвіду діяльності успішних компаній дали змогу зробити висновок, що оптимальною зміною вітчизняних підприємств є їх трансформування в самонавчальні організації. Вказані організації за рахунок розвитку та ефективного використання інтелектуального потенціалу співробітників активно створюють інновації і досягають високої результативності діяльності. Самонавчальні організації володіють і ефективно реалізують високорозвинені здібності до отримання, зберігання, перетворення і видачі інформації; вироблення нових знань; прийняття раціонально обґрунтованих рішень; формулювання цілей і контролю діяльності з їх досягнення; оцінки ситуацій; навчання, розвитку; адаптації. Такі організації характеризуються високим рівнем інноваційної активності, соціального і культурного розвитку, конкурентоспроможності та ефективності.

За останнє десятиліття значний практичний досвід самонавчальних організацій нагромаджений низкою великих корпорацій («Motorola», «Chaparral Steel», «Ford», «Shell», «Intel», «Chrysler», «Dupont», «General Electric», «Hewlett-Packard», «Mitsubishi Electric» тощо). Важливо взяти до уваги, що практично всі перераховані корпорації характеризуються високим рівнем інноваційної активності, соціального і культурного розвитку, ефективного використання інтелектуального потенціалу та накопичення інтелектуального капіталу, конкурентоспроможності та ефективності. В Україні, де економіці притаманна значна питома вага індустріального технологічного укладу, модель самонавчальних організацій широкого поширення не отримала.

Об'єктом дослідження є процеси побудови самонавчальної організації як основоположної складової системи управління інтелектуальним потенціалом.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти побудови та

забезпечення стратегічного розвитку самонавчальної організації.

Метою дослідження є обґрунтування теоретико-методологічного базису та розроблення рекомендацій щодо побудови самонавчальної організації задля отримання нових конкурентних переваг, забезпечених ефективним використанням інтелектуального потенціалу.

Завдання визначені в рамках сформованої мети полягають в такому: дослідити ключові передумови трансформації промислових підприємств у самонавчальні організації задля успішного функціонування в агресивному конкурентному середовищі; здійснити порівняльний аналіз самонавчальної та традиційної організації; конкретизувати основні концепції формування самонавчальної організації; сформулювати модель самонавчальної організації на основі опису основних елементів такої організації та взаємозв'язків між ними; виокремити основні норми і цінності, які представляють корпоративну культуру самонавчальної організації; дослідити мотиватори та інструменти, які дають змогу створити ефективну систему мотивування працівників до підвищення рівня інтелектуалізації праці в організації; проаналізувати методи мотивації професійного розвитку персоналу; розробити піраміду професійних компетенцій менеджерів за організаційно-посадовими рівнями.

Огляд літератури. Панорама пропонованого увазі дослідження знаходиться у сферах концепції *організації, заснованої на знаннях*, – інтелектуальної та самонавчальної, яку активно досліджували такі закордонні вчені та експерти-консультанти, як: Л. Амстронг (2007), П. Сенге (2018), К. Віг (1994), М. Ерл (2001), І. Нонака та Х. Такеучі (2011), Р. Гаусман (2014), А. Червіц та Ч. Салліван (2002), С. Галахер (2004), та ін.

Окремі аспекти цієї доволі нової наукової проблематики досліджували сучасні вітчизняні науковці. О. Романовський (2015), Л. Шевченко (2016), О. Манжура та ін. (2020) акцентують увагу на розвитку дослідницьких університетів. Г. Пилипенко, Н. Федорова та ін. (2020) окреслюють сучасні тенденції впливу науки на соціально-економічний розвиток. Р. Шерстюк, Л. Малюта та ін. (2020) кристалізують перспективи новітньої парадигми менеджменту знань. І. Кінаш (2015) висвітлює сучасний стан та тенденції розвитку інфраструктурного забезпечення освіти в Україні. Й. Ситник (2017) обґрунтовує механізм інтегрування підсистем менеджменту підприємств в процесі інтелектуалізації.

На даний час інтерес до концепції самонавчальної організації не згасає: бізнес-товариства, видатні бізнес-діячі, дослідники ме-

неджменту, вчені звертаються до неї і вносять свої корективи, новітні відомості. Можна з упевненістю стверджувати, що життєдайна альтернатива устаєної за довгі роки організаційної концепції, що базується на традиційних принципах, знайдена. При цьому залишаються актуальними проблеми практичного застосування концепції самонавчальної організації, як нової управлінської парадигми, на вітчизняних промислових підприємствах, а також пропозиції щодо її переростання в інноваційне підприємство, що тяжіє до високих технологій за рахунок використання та відновлення власного інтелектуального потенціалу.

Методологія дослідження. Методологія дослідження побудована на новітніх досягненнях теорії управління й менеджменту, соціології, мотивації, теорії організації та конкурентних переваг, теорії синергетики. Такий підхід дає змогу більш повно розкрити економічні процеси, які відбуваються у вітчизняній економіці та суб'єктах господарської діяльності в умовах зміни парадигми та векторів розвитку. Спираючись на наведений теоретико-методологічний базис та інформаційно-інструментарне забезпечення сформовано теоретичну модель самонавчальної організації в умовах становлення економіки, заснованої на знаннях. Визначено мотиватори та інструменти, які дають змогу створити ефективну систему мотивування працівників до підвищення рівня інтелектуалізації праці в організації. Розроблено піраміду професійних компетенцій менеджерів за організаційно-посадовими рівнями.

Для вирішення поставлених завдань були використані такі методи дослідження: узагальнення та системного аналізу, що дали змогу вивчити існуючий науковий доробок щодо визначення концептуальних основ побудови самонавчальної організації та обґрунтувати власне бачення щодо її термінологічного визначення; порівняльний та економіко-статистичний аналіз – для збору та систематизації даних; абстрактно-логічний – для формулювання висновків за результатами дослідження

Основні результати. Для українських промислових підприємств проблематика їх трансформації в самонавчальні організації актуалізується такими обставинами:

- динамізм ринкового середовища зумовлює постійні зміни на підприємствах, що потребує формування системи превентивного управління ними з виокремленням блоку попереджувальних заходів, для чого необхідним є формування системи креативної мережі з метою перетворення підприємства в інноваційне;

- персонал як об'єкт пріоритетного

вкладання інвестицій здебільшого є декларативним, що ускладнює (а часом і унеможливує) активізацію персоналу в побудові конкурентних переваг;

– наявність кризової ситуації в економіці та в межах багатьох підприємств, що потребує постійного моніторингу ситуації на основі сучасних технологій менеджменту для забезпечення виживання підприємств.

В контексті поглиблення концептуальних засад побудови самонавчальних організацій виокремимо низку відмінностей щодо розуміння сутнісних характеристик самонавчальної організації, а також її принципових сутнісних розбіжностей із традиційною організацією (табл. 1).

Порівняльний аналіз самонавчальної та традиційної організації виразно говорить про переваги the learning organization у сучасному світі. Відмітними ознаками і перевагами ор-

ганізації в якості інтегратора інтелектуального потенціалу («розумної організації») є такі: економія трансакційних витрат, пов'язаних з використанням ринкового механізму залучення знань та інформації; інформація, аналіз, знання, комунікація, що слугує припливу і доступності знань; менеджмент знань; партнерство, що розуміється як взаємне навчання і розвиток знань; синергія: додана вартість колективного знання; культура знань: система, що підтримує ефективне використання інтелектуального потенціалу та безперервне примноження і вдосконалення інтелектуального капіталу підприємства; організаційний розвиток як накопичення суб'єктом господарювання ознак самонавчальної організації: інновації, зовнішні і внутрішні мережі. Таким чином, традиційні організації ґрунтуються на владі та її розподілі, а самонавчальні – на лідерстві.

Таблиця 1. Основні відмінності традиційної та самонавчальної організації
Table 1. The main differences of traditional and learning organization

Лінія порівняння	Традиційна організація	Самонавчальна організація
Організаційна структура	Лінійна, лінійно-функціональна	Матрична, переважає проектна
Ресурси	Домінуюча роль матеріальних ресурсів	Домінуюча роль людських ресурсів
Статус працівника	Визначається і закріплюється посадою й повноваженнями	Визначається творчим та професійно-кваліфікаційним потенціалом працівника
Принципи прийняття рішень	Управлінські рішення приймаються на основі прецедентів і правил (Management by Instructions)	Рішення ухвалюються залежно від оцінювання конкретної ситуації та її бачення
Повноваження працівника	Працівник розглядається в якості виконавця, зазвичай з обмеженими повноваженнями щодо прийняття рішень	В рамках своїх повноважень працівник має змогу проявляти ініціативу та право приймати самостійні рішення
Відношення до конфліктів	Конфлікти вважаються деструктивними, руйнівними, при цьому розбіжності не припустимі	Дискусії та розбіжності допускаються, стосунки в межах організації не носять формальний характер
Навчання персоналу	Персонал проходить курси підвищення кваліфікації	Неперервне навчання персоналу задля створення та акумулювання колективного знання для пошуку нових напрямів діяльності (підсумок: ефект синергії)
Керівництво працівниками	Керівництво працівниками як виконавцями, підлеглими	В основу керівництва працівниками закладено партнерство, сприяння розвитку персоналу на засадах свободи вибору напрямів саморозвитку
Співробітництво між працівниками	Взаємовідносини між працівниками структурних підрозділів та співробітництво ускладнене або ж відсутнє	Культивується дух інтелектуального підприємництва, стосунки стають ядром колективу організації, активний обмін знаннями
Розуміння спільних цілей організації	Недоотримання належної інформації веде до сприйняття цілей організації не повною мірою	Цілі й завдання організації обговорюються на всіх ієрархічних рівнях
Отримання інформації	Частий опір змінам при інформаційній закритості	Стійка орієнтація на інновації при інформаційній прозорості

Однак, незважаючи на те, що самонавчальна організація є пристосованою до умов економіки, заснованої на знаннях, особливості її організаційної будови спричиняють загострення численних соціально-економічних суперечностей: 1) високий ступінь унікальності та специфічності людських ресурсів посилює залежність організації від носіїв інтелектуальних ресурсів: за таких умов різко зростають трансакційні витрати на залучення працівників через зовнішній ринок праці; 2) в процесі нагромадження особистісного інтелектуального капіталу працівників внаслідок неперервного навчання виникає потреба «закріпити» його в межах організації, що пов'язано з додатковими витратами, які не завжди можна окупити; 3) організації у більшості випадків схильні компенсувати зниження якості праці однієї професійної групи не за рахунок підвищення витрат на навчання, а як додаткове навантаження на

інші групи; 4) невідчуженість інтелектуальних надбань організації від працівників загострює проблему обмеження витоків комерційної інформації, ускладнює охорону комерційної таємниці.

Побудова самонавчальних організацій має на меті забезпечити своє виживання і створити передумови для успішного функціонування в агресивному конкурентному середовищі. Основні концепти формування самонавчальної організації подано на рис. 1.

Відповідно до концепції налагоджена система навчання в організації, маючи безпосередній доступ до отримання інформації, обумовлює формування креативного середовища й закономірного виявлення (побудови) нових компетенцій та здібностей, що дає змогу організації здійснювати види діяльності (функції), які не виконувалися нею раніше (або виконувалися на якісно нижчому рівні).

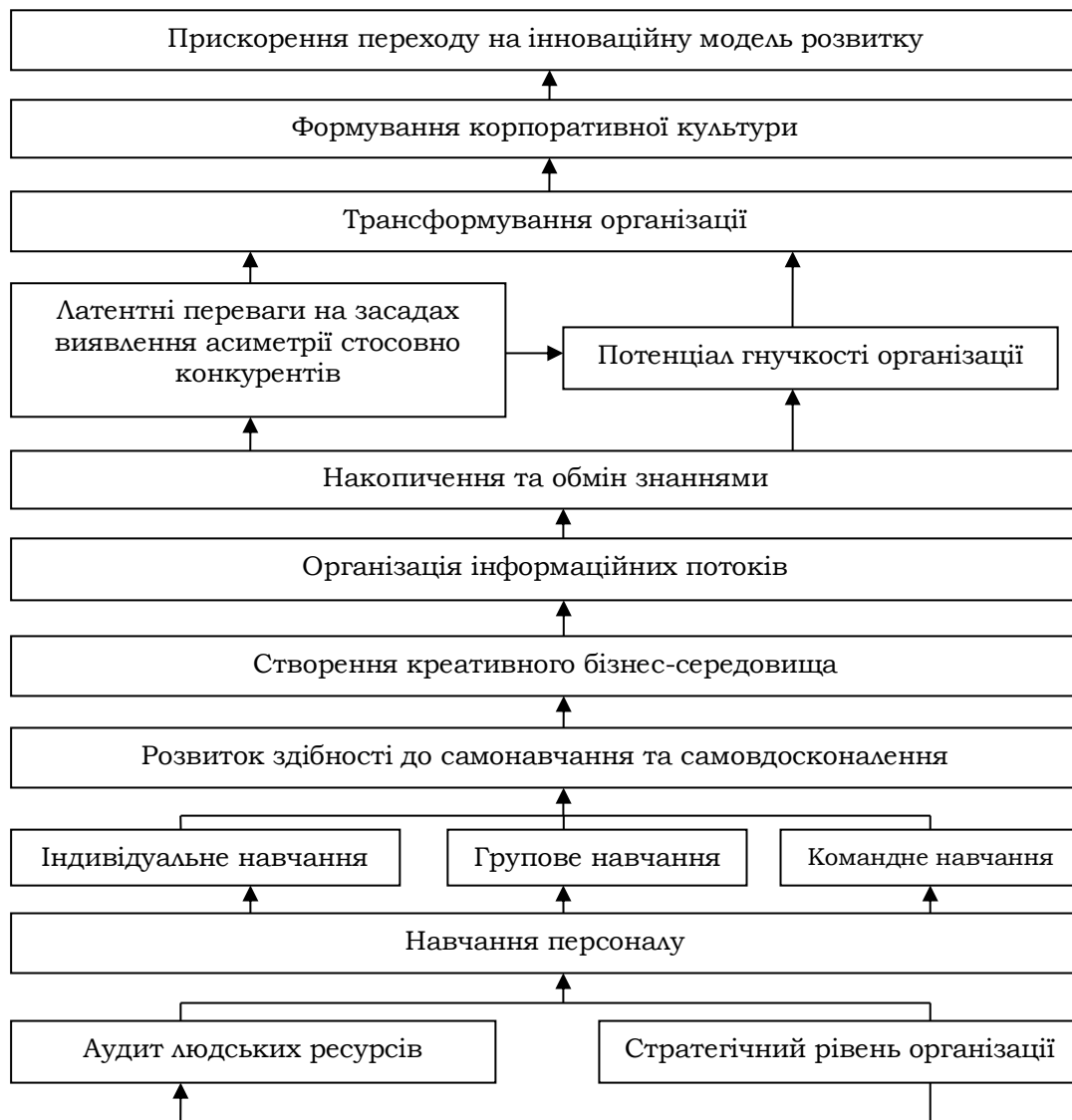


Рис. 1. Основні концепти формування самонавчальної організації
 Fig. 1. The main concepts of the learning organization formation

Набуваючи досвіду командної роботи, організація розвиває здібність до самонавчання і саморегулювання. Поряд зі своїми функціональними обов'язками, співробітники об'єднані метою створення та впровадження нових знань, вільні у виборі форми взаємодії один з одним, здатні самостійно використовувати і зовнішні, і внутрішні джерела знань. Інтегрування господарської діяльності та навчання співробітників трансформує сутнісні характеристики організації, зокрема, корпоративну культуру як певну корпоративну філософію, що включає фундаментальні принципи і цінності організації, які відповідають стратегічним цілям, пріоритетам, стратегії менеджменту знань.

Формування самонавчальної організації має на увазі створення системи інноваційного управління підприємством, заснованої на активізації та впорядкуванні процесів роботи з організаційними знаннями. Варто врахувати, що підвищення рівня організаційних знань сприяє розвитку економічного мислення – прогресивного, критичного, з відновлювальним потенціалом, на основі компетентного розуміння соціально-економічних процесів, формує економічну свідомість, змінює ціннісне поле, розширює адаптивні, інтегруючі, творчі та інноваційні можливості індивідів. Робота зі знаннями повинна охоплювати всі види прояви знань: явні формалізовані, явні неформалізовані, неявні неформалізовані, неявні формалізовані (Островська, 2021). Вона повинна бути також спрямована на формування індивідуальних знань, групових і організаційних. Тільки такий підхід забезпечить трансформацію знань і планомірний їх перехід з одного рівня знань в інший.

Для ефективного обміну та засвоєння придбаних і новостворених знань, для формування здатності саморозвитку важливу роль відіграє процес навчання, при цьому має бути встановлена мета навчання і визначено ключові фігури даного процесу, що відповідають за створення умов для отримання знань і їх поширення, які здійснюють організацію, контроль проведення та оцінку результатів навчання. При цьому всі учасники процесу навчання і роботи зі знаннями повинні забезпечувати трансформацію знань, роблячи зусилля на головному етапі їх перетворення. Довказом ефективності організації та управління знаннями підприємства можуть служити результати їх створення і збільшення. В силу поступового формування здібності до самонавчання для організації визначено результат генерування ідей, що залежить від складності поставленого завдання. Успішне навчання, своєю чергою, визначається такими чинниками, як: постійне і стрімке відновлення циклів навчання; постійне формування і пе-

реформування індивідуальних інтелектуальних моделей під впливом нових завдань; ефективний обмін акумульованими в організації знаннями і навичками, що сприяє формуванню колективної інтелектуальної моделі; відсутність плінності кадрів, що дає змогу організації залишатися цілісною, зберігати і розвивати колективну пам'ять.

Отже, запропоновані концепти формування самонавчальної організації передбачають підвищення рівня інтелектуалізації персоналу та забезпечення гнучкості інтелектуального капіталу підприємства, формування нових сегментів ринку тощо. Таким чином, самонавчальна організація орієнтована не лише на традиційне досягнення запланованих результатів, але й на навчання на протязі трудового процесу. При цьому навчання має бути суттєвою складовою політики організації. Навчання на всіх рівнях – робочому, політичному та стратегічному – має бути усвідомленим, неперервним та інтегрованим. Виходячи з цього такі організації називають інтелектуальними. Враховуючи основні ознаки явища «інтелектуального» в економіці, інтелектуальну організацію можна визначити як творчу гуманістично-орієнтовану самонавчальну організацію. Іншими словами, ціннісно-смісловий вектор гуманістичного творення, а також самонавчальна якість є іманентною властивістю інтелектуальної організації. Якщо звичайній самонавчальній організації відповідає корпоративний людський капітал, то інтелектуальній організації відповідає інтелектуальна форма цього капіталу, тобто корпоративний інтелектуальний капітал. Інтелектуальні організації мають високий потенціал отримання, аналізу, інтерпретації та використання інформації, що в кінцевому підсумку дає змогу накопичувати нові знання, продукувати нові ідеї та способи їх реалізації. Внаслідок цього ринкова капіталізація стійко перевищує балансову вартість активів організації. Обсяг інвестицій, що спрямовуються на дослідження і розробки, істотно (в декілька разів) перевищує обсяг інвестицій в основні засоби.

Відповідно до такого бачення, під самонавчальною організацією розуміється штучно створена система, що володіє високою адаптивністю до зовнішнього середовища, побудована на основі групових форм організації праці, в якій здійснюється активне збільшення неявних знань, по-перше, за рахунок міжособистісних комунікацій безпосередньо в процесі прийняття управлінських рішень; по-друге, за рахунок організації неперервного навчання з урахуванням інституту наставництва та інших інтерактивних форм, які використовують передачу досвіду з допомогою людського фактору.

Логіка нашого наукового дослідження потребує висвітлення основоположних принципів побудови самонавчальної організації, що забезпечить досягнення поставленої мети:

1. *Удосконалення майстерності індивіда (personal mastery)*: майстерність спонукає працівників до особистого зростання. Інтерес персоналу до підвищення ступеня власної майстерності стимулює до об'єктивного розуміння реальності.

2. *Створення спільного бачення (shared vision)*: для найбільшого успіху в досягненні спільних групових цілей необхідне чітке уявлення про бажане майбутнє організації, яке відоме всім працівникам і поділяється ними. Це не лише покращує узгодженість у роботі, але й спонукає до її результатів.

3. *Командне навчання (team learning)*: навчання людей груповій взаємодії на рівні окремих команд і організації загалом, тобто створення групового знання. В результаті командного навчання виникає ефект синергії, тобто, знання групи перевищують просту суму знань кожного працівника, які є членами групи.

4. *Виявлення ментальних моделей (mental models)*, тобто імпліцитних вірувань,

уявлень, властивих людям. Ці ментальні (інтелектуальні) моделі можуть заважати людям навчатися, оскільки з ними вступають у суперечність нові способи дій. Аналіз існуючих стереотипів і ментальних штампів необхідний для успішної реалізації змін.

5. *Системне мислення (systems thinking)*: дає змогу інтегрувати всі сфери діяльності організації в руслі системно-стратегічного та комплексно-тактичного аспектів. Становить основну вісь і формує набір інструментів, які дають змогу працівникам бачити закономірності у складних системах (Сенге, 2018).

У цьому контексті зазначимо, що суб'єкти господарювання повинні використовувати принципи самонавчальної організації системно та на всіх рівнях управління.

Основними структурними елементами-чинниками самонавчальної організації є інтелектуальний потенціал співробітників, система менеджменту знань та базові елементи організації. Кожен із зазначених елементів повинен сприяти ефективному функціонуванню інших складових. Основні вимоги до елементів інтелектуальної організації подано у табл. 2.

Таблиця 2. Основні вимоги до елементів інтелектуальної організації
Table 2. The main requirements for the intellectual organization elements

Елемент самонавчальної організації	Вимоги
1. Інтелектуальний потенціал (творчий та професійно-кваліфікаційний)	Високий рівень освіти, професійної підготовки, компетентностей в галузі менеджменту знань та інноваційної діяльності, мотивації співробітників
2. Система менеджменту знань	Забезпечення взаємодії співробітників і розвиток їх інтелектуального потенціалу, управління інформаційними ресурсами, аналіз розвитку організації. Формування сприятливих умов для інноваційної діяльності та розвитку організації загалом. Фокусування навчання персоналу за методами управління знаннями та якістю
3. Базові елементи організації	
3.1. Місія, мета, стратегія	Забезпечення чіткого фіксування документально і відповідність вимогам (актуальні, орієнтують на задоволення потреб споживачів і співробітників, розвиток організації, навчання персоналу, інноваційну діяльність, розвиток лояльності клієнтів і посилення конкурентних переваг, активне пристосування і формування зовнішнього середовища). Прийнятність для організації і співробітників (співробітники знають, поділяють і використовують).
3.2. Організаційна структура	Самостійність і свобода співробітників, самоорганізація, дебіюрократизація, максимальна гнучкість і адаптивність організації. Горизонтальна (плоска) структура організації. Сприяння формуванню та роботі команд. Орієнтування на підтримку і розвиток лідерів. Формування довгострокових відносин з партнерами шляхом: входження організації в мережі, кластери, активного обміну та поширення знань серед їх учасників
3.3. Корпоративна культура, соціально-психологічні відносини	Спрямування на забезпечення умов і активізацію інтелектуальної діяльності, навчання, участі в постановці цілей організації; взаємодії, комунікацій співробітників і їх ефективної групової роботи; збереження і розвитку інтелектуального потенціалу; подолання опору змінам; задоволення потреб клієнтів; прискорення інноваційних змін. Розвиток корпоративних цінностей.
3.4. Інформаційна інфраструктура та інформаційні ресурси	Забезпечення високої ефективності зберігання, формалізації, доступу і пошуку інформації, даних, знань, в тому числі за рахунок використання бази знань
3.5. Матеріальні ресурси (фінансовий і фізичний капітал)	Формування сприятливих умов для інтелектуальної діяльності. Пріоритетними є інвестиції в інтелектуальний потенціал співробітників і інтелектуальні активи

Панорама наукових досліджень дає змогу стверджувати, що на розвиток і ефективне використання інтелектуального потенціалу впливають базові елементи організації та система менеджменту знань, до якої висуваються вимоги щодо реалізації функцій, пов'язаних з інтелектуалізацією працівників і забезпеченням їх взаємодії, управлінням інформаційними ресурсами, інноваційною діяльністю, аналізом діяльності та розвитку самонавчальної організації. Системи професійної і корпоративної освіти розглядаються як необхідні складові системи менеджменту знань, від яких залежить ефективність управління інтелектуальними ресурсами загалом. Таким чином, основна стратегія менеджменту знань полягає в формуванні системи неперервного навчання та розвитку персоналу в організації, де відбувається моделювання загальних та унікальних компетенцій в залежності від стратегічного планування, ринкової кон'юнктури, поточних і перспективних потреб бізнесу, суспільства і держави. Сукупність дій в організації, які свідчать, що в ній здійснюється менеджмент знань, – це впровадження корпоративного порталу рівня Smart Enterprise, вимірювання інтелектуального капіталу організації, вироблення та використання механізмів обміну передовим досвідом, поширення в колективі установок на спільну роботу. Таким чином самонавчальна організація забезпечує умови для максимально ефективного розвитку і використання інтелектуального потенціалу співробітників.

Місія самонавчальної організації полягає в адаптації персоналу та й самої організації до мінливого середовища функціонування на основі ефективного менеджменту знань, що призводить до акумулювання в ній інтелектуального потенціалу та додаткового приросту інтелектуального капіталу. Зазначимо, що самонавчальна організація досягає дійсно системної якості взаємодії своїх функцій, структурних елементів, приватних суб'єктів. У підсумку, поєднання господарської діяльності та навчання персоналу визначає організацію не як сукупність приватних служб, цехів, відділів, а як системне ціле.

Результати проведених нами досліджень підтверджують, що в корпоративному секторі десятиліттями поширюються різноманітні варіанти стратегій, які спрямовані зазвичай на матеріальні ресурси, мінімізацію витрат виробництва, технологічні інновації. На даний час такі позиційні стратегії не сприяють ефективному функціонуванню підприємства, отже, вони мають орієнтуватись на пріоритет персоналу, а також враховувати комплекс соціальних здібностей організації, описаних Дж. Барнеєм, М. Петерафом та Дж. Пфеффером. Насправді реалізація цих ідей,

що формуються на основі ресурсного підходу до конкурентних переваг, може створити стабільне джерело динамічних конкурентних переваг, побудоване в сфері менеджменту знань і корпоративної культури. У табл. 3 представлено сучасні концепції стратегічного управління розвитком інтелектуального потенціалу та ресурсами за джерелами формування конкурентних переваг самонавчальної організації. При цьому ключовими чинниками успішної конкуренції є розвиток компетенцій, ресурсів та навичок, що притаманні вказаним організаціям.

Автори згаданих концепцій акцентують на важливості побудови корпоративної культури організації та вважають найбільш цінним капіталом співробітників їхні знання. Вказані концепції ґрунтуються на припущенні щодо першочерговості розвитку інтелектуального потенціалу та ресурсів підприємства.

Виходячи з вищесказаного, випливає, що вибір, планування і побудова структури самонавчальної організації повинні бути засновані на моделюванні системи управління підприємством з урахуванням динаміки внутрішнього і зовнішнього оточення. Необхідно також передбачати неформальні аспекти організаційної взаємодії (соціокультурні, моральні, соціально-психологічні, кроскультурні, поведінкові, конкурентні, інноваційні, ризикові тощо). Дотримання даних умов, органічно поєднаних в системі управління, підсилить багатовимірний і динамічний характер методик організаційного проєктування в самонавчальній організації, забезпечить найкращий результат дослідження в умовах конкретної організації і дасть змогу здійснити вибір оптимальної організаційної форми. З метою найбільш швидкого і результативного збільшення організаційних знань для самонавчальної організації необхідна трансформація організаційної структури в бік збільшення кількості горизонтальних зв'язків між підрозділами і співробітниками. Форма самонавчальної організації може відрізнитися матричною або мережевою оргструктурою, яка характеризується активною взаємодією як за вертикальними, так і за горизонтальними зв'язками. Співробітники при цьому мають рівні можливості і сприймати, і створювати нове знання внаслідок безпосередньої взаємодії в рамках функціональних обов'язків. Потрібно також враховувати, що в структурі самонавчальної організації повинні бути впроваджені: розвиток менеджерських компетенцій лідерів, управління змінами, управління компетенціями і підготовкою кадрів, управління креативністю та інноваціями, управління працівниками з високим потенціалом, управління інтелектуальним капіталом, управління якістю.

Таблиця 3. Сучасні концепції стратегічного управління розвитком інтелектуального потенціалу та ресурсами підприємства за джерелами формування конкурентних переваг
 Table 3. Modern concepts of intellectual potential development strategic management and enterprise resources by competitive advantages sources formation

Назва концепції	Автор	Конкурентна перевага
Конкуренція за майбутнє	Г. Хемел К. Прахалад	Лідерство і формування стійких конкурентних переваг компанії на ринках майбутнього за рахунок набуття <i>компетенцій</i>
Ресурсна теорія	Б. Вернерфельт	Конкурентна перевага фірми формується на підґрунті її спроможності створити та використовувати необхідну комбінацію ресурсів. Стійкі конкурентні переваги досягаються завдяки постійному розвитку ресурсів і здібностей компанії та створення нових у відповідь на тенденції світових ринків.
Організація, що навчається	І. Нонака та Х. Такеучі	Одним із найважливіших і найперспективніших напрямів компанії у сфері <i>формалізації знань</i> вважається послідовна трансформація неявного знання окремих працівників у загальний масив явних знань фірми.
П'ята дисципліна	П. Сенге	Поєднання п'яти елементів (дисциплін) у організації, що навчається: системне мислення; особистісна майстерність; когнітивні моделі; створення загальної концепції, командне навчання.
Мікростратегії	Д. Логан та Х. Фішер-Рай	Мікростратегії складаються з певної системи важливих планів. Це дає змогу організації навчатися і корегувати власні дії в контексті досягнення основної цілі.
Стратегічне управління для організацій, що адаптуються – Future Step	Р. Вуд	Покращення можливостей для збору, обробки і аналізу інформації; формування чіткого та послідовного стратегічного спрямування щодо оптимізації ризиків; <i>ефективна</i> адаптація до <i>стратегічних</i> змін в умовах невизначеності і мінливості середовища, удосконалення дизайну організації.
План інноваційної гри	С. Д. Ентоні, М. Ейрінг та Л. Гібсон	Гарантією корпоративного успіху є підривні інновації. Для вироблення успішних інноваційних продуктів, потрібно зрозуміти потреби споживачів і вивчати пропозиції, задіяні та результативні у минулому.
Стратегія змін	Дж. Б. Куїнн	Ефективна стратегія має містити основні ланцюжки цінностей, найважливіші елементи обмежувальної політики та послідовність основних дій. Ефективні стратегії набувають свого розвитку опираючись на ключові концепції та напрями. Складну організаційну структуру доцільно розглядати з точки зору ієрархії взаємопов'язаних та підтримуючих стратегій.

При цьому інтенсивний розвиток корпоративних освітніх послуг з використанням інформаційних та інноваційних технологій стає найважливішим пріоритетом самонавчальних організацій для створення стійких програм розвитку, особливо тих, що мають мережеву, філіальну структуру, де необхідна трансляція послуг і продукції однаково високої якості від центру до периферії. Таким чином, система управління персоналом і зокрема корпоративна система освіти і розвитку беруть на себе ще одну стратегічно важливу функцію, таку як розробка стандартів якості роботи фахівців, уніфікація компетентнісного підходу до управління персоналом незалежно від територіального розташування підприємства і його підрозділів. Істотність позначених позицій також підтверджують дослідження провідного порталу з управління людськими ресурсами SAP HR.

Форма самонавчальної організації надає сучасним закладам вищої освіти унікальну можливість здійснити рух в напрямі інтеграції процесів освіти, бізнес-процесів і наукових досліджень у внутрішньому середовищі потужного університету. Таке поєднання дасть змогу посилити функцію системних перетворень світогосподарських процесів, оскільки:

– комерційні організації, що не навчаються і, відповідно не змінюються, в умовах динамічних і глибоких змін зовнішнього середовища, приречені на втрату своїх ринкових позицій;

– приречені на невдачу і освітні організації, які консервують свої освітні програми, технології, не забезпечують регулярного підживлення своїх освітніх процесів і наукових пошукувань ресурсами господарських процесів, які реально розвиваються.

Процес інтеграції освіти й виробництва може здійснюватися, на думку експертів, у таких напрямках: планування структури підготовки фахівців на базі визначення потреби в кадрах відповідної спеціалізації з урахуванням прогностичних кваліфікаційних характеристик і компетенцій; розроблення навчальних планів і програм, які враховують регіональні особливості й особливості конкретних робочих місць (посад); довгострокове співробітництво у проведенні всіх різновидів практики; участь у спільних договірних науково-дослідних роботах з активним залученням до їх виконання студентів; залучення фахівців-практиків для участі в навчальному процесі. У таких випадках створюється контингент для кадрового лізингу, який у вигляді тимча-

сової зайнятості інтенсивно розвивається за кордоном. Можливим у цьому контексті є також посилене позаштатне подальше навчання, під час якого працівники тимчасово припиняють професійну діяльність, щоб отримати нові знання у вищих навчальних закладах, центрах магістерської підготовки, бізнес-школах тощо. Освітні технології, які забезпечують обов'язкове навчання персоналу в організації, певною мірою подібні до тих, які використовуються у сфері освіти. Однак дієві механізми інтеграції освітніх закладів та підприємств у цій галузі практично відсутні. Можна констатувати, що в зазначеному напрямі зроблено лише перші кроки, задекларовано наміри.

Особлива увага в системі вищої освіти України має приділятися створенню дослідницьких університетів, що здатні забезпечити надшвидкий розвиток держави в певній галузі знань за моделлю поєднання освіти, науки та інновацій. При цьому культурні цінності корпоративного університету полягають в такому: «свобода творчості; свобода вибору; свобода від внутрішнього і зовнішнього тиску; незалежність в творчості; можливості самовираження за допомогою наукових досягнень; творчість, у якій переважає внутрішня мотивація (необхідність самоствердження, поваги, з боку колег і громадськості), а не матеріальні стимули. Науково-педагогічні працівники розуміють, що вони є гордістю та інтелектуальним капіталом навчального центру, що саме вони продукують і передають знання, їх місія є унікальною, а вони є нащадками і послідовниками старих університетських академічних традицій» (Романовський, 2015).

Корпоративні університети можуть функціонувати через свої мережі кампусів (в їх числі «Disney», «Toyota», «Motorola»), в якості віртуальних університетів (наприклад, «IBM» і «Dow Chemical») або об'єднуючись в союзи з існуючими вищими навчальними закладами (так вчинили компанії «United Healthcare» і «United Technologies»). Одним з найбільш успішних, масштаб діяльності якого вражає, вважається університет корпорації Motorola. Річний бюджет вказаного університету становить 120 млн дол., що складає 4% річного фонду оплати праці корпорації. Діяльність корпоративного університету організована в 21 країнах і розташована на 99 майданчиках для навчання і професійної підготовки (Романовський, 2015). За оцінками експертів, зростає частка університетів, які обслуговують не тільки гігантські корпорації, але й великі компанії.

Останніми роками провідні вітчизняні компанії інтегрували закордонну культуру щодо організаційного навчання. На теренах

України чільне місце посідають такі корпоративні університети: «Академія бізнесу Ernst & Young», «Career Development Program»; «Академія ДТЕК»; «Приват Університет»; «Українська аграрна школа». Як підтверджує практичний досвід, удосконалення знань та навичок персоналу реалізують лише 36% українських підприємств. Тільки в 3% підприємств функціонує корпоративний університет, а в кожному п'ятому – навчальний центр. При цьому в 53% підприємств не запроваджені системи з навчання співробітників і, відповідно, 57% підприємств не володіють відповідними засобами для навчання. Створення системи корпоративної освіти, що будується на принципах технологічності, можна розглядати як важливий і, безумовно, перспективний напрям роботи організації, яка зацікавлена не лише у виживанні, а й у інноваційному розвитку. За таких умов для прогресивних, передових компаній, які самостійно, постійно навчаються, корпоративний університет стає неперервно працюючим «конвеєром з вирощування кадрів».

Корпоративна культура, яка сприяє навчанню, є джерелом інновацій і повинна бути спрямована на створення умов для креативної та новаторської діяльності, розвиток здібностей і навичок співробітників організації. Корпоративну культуру розуміємо як ціннісно-змістову модель, яка представляє собою сукупність корпоративних знань, що інтегрують цінності інтуїтивного пізнання світу економічних явищ та цінності раціонального сприйняття господарської динаміки.

В умовах сьогодення корпоративну культуру варто розглядати як важливий чинник впливу на інтелектуальний потенціал організації та мотиваційний інструмент. Разом з тим, наростання інтелектуального потенціалу, що виражається в підвищенні освіченості, наукових досягнень і інших показників, ще не дає підстав стверджувати про підвищення корпоративної культури.

Особливими культуротворчими елементами є норми і цінності, які мають значний вплив на процес соціалізації, на загальні культурні положення, зразки поведінки і створювані символи. У таблиці 4 наведено цінності і норми, як підґрунтя для формування позиції і поведінки персоналу самонавчальної організації.

Організаційна форма самонавчальної організації буде результатом безперервного процесу самонавчання, використання знань і інтелекту. Також можна вважати, що корпоративна культура самонавчальної організації буде результатом генерації досвіду в процесі її самонавчання. Тому формування вказаного культурного зразка є необхідним для еволюції (розвитку) організації.

Таблиця 4. Основні норми і цінності, які представляють корпоративну культуру самонавчальної організації

Table 4. Main norms and values representing the corporate culture of learning organization

Цінності організації	Норми
Вироблення позитивного сприйняття у співробітника результатів його діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - оцінювання працівників за результатами діяльності; - поєднання отриманих результатів із системою винагороди; - мотивування до обміну знаннями; - багатоваріантність цілеспрямованого обміну-спілкування («перехресне заповнення свідомості»).
Створення спільного бачення майбутнього	<ul style="list-style-type: none"> - формування бачення майбутнього, враховуючи думку усіх працівників організації; - вироблення майбутнього спільно з партнерами в межах мережевої системи, в якій організація задіяна.
Інноваційність та цілісність сприйняття персоналом інформації для навчання та розвитку	<ul style="list-style-type: none"> - холістичний погляд на організацію.
Знання	<ul style="list-style-type: none"> - знання як основа функціонування організації загалом та кожної сфери діяльності зокрема; - знання як засіб, що створює конкурентну перевагу і підвищує силу впливу на партнерів і конкурентів.
Отримання знань, що підвищує імідж працівника	<ul style="list-style-type: none"> - неперервне самонавчання як елемент праці; - самонавчання на помилках інших; - трактування виявленої помилки як джерела натхнення до покращення діяльності, пошук джерел невідповідності, а не людей, що здійснили помилку.
Інтегрування системи	<ul style="list-style-type: none"> - створення та підтримання взаємодії між окремими функціональними підрозділами організації; - інтегрування і координування індивідуальних та колективних ініціатив.
Необмежений доступ до джерел інформації і знань	<ul style="list-style-type: none"> - розвиток мережі контактів; - повний доступ до інформації; - відкритість у процесах комунікації; - обмін знаннями.
Економічність	<ul style="list-style-type: none"> - запобігання будь-якому марнотратству; - зниження витрат з метою залучення інвестиційних ресурсів на подальший розвиток і реалізацію визначених цілей.
Високі професійні компетенції персоналу організації	<ul style="list-style-type: none"> - джерелом цінності є зростання професійних компетенцій працівників організації; - критерієм прийняття рішення про заключення договору найму або співпраці є компетенції, а також ідентичність визнаних норм і цінностей з корпоративною культурою підприємства; - вкладення інвестицій в розвиток компетенцій працівників.
Взаємодія	<ul style="list-style-type: none"> - створення мережі формування цінностей у кожній сфері діяльності; - розвиток співпраці з усіма зацікавленими особами (клієнтами, партнерами, конкурентами, фінансовими і науковими установами, працівниками знань та іншими суб'єктами), що є потенційним джерелом цінності.
Довіра	<ul style="list-style-type: none"> - довіра до суб'єктів, що взаємодіють у мережі; - довіра до співробітників організації; - пам'ятати, що довіра не може бути безмежною.
Креативність	<ul style="list-style-type: none"> - використання найновіших знань; - застосування евристичних методів в процесі діяльності; - розвиток творчих здібностей у процесі роботи.
Використання наявних знань у повному обсязі	<ul style="list-style-type: none"> - застосування креативних форм колективної організації роботи; - створення високої еластичності дій і часу на розроблення найдосконаліших концепцій; - участь найкомпетентніших працівників у процесах вирішення проблем та прийняття раціональних рішень.
Вектор на досконалість	<ul style="list-style-type: none"> - немає ідеальних рішень, є тільки можливі умови для їх прийняття в процесі діяльності організації; - досконалість є короткочасною і скороминучою; - результати діяльності можуть бути ще кращими.
Стійкість у невизначених ситуаціях	<ul style="list-style-type: none"> - будь-які події можуть бути джерелом натхнення і можливостей розвитку.
Відкритість	<ul style="list-style-type: none"> - відкритість до змін (визнання зміни як постійного явища); - відкритість до диференціювання (визнання відмінності і різноманітності).
Концентрування на майбутньому	<ul style="list-style-type: none"> - майбутнє існує вже сьогодні; - перспективні цілі є підставою сьогодення для дій.
Задоволення потреб клієнта	<ul style="list-style-type: none"> - успіх організації залежить від задоволення потреб клієнта; - обслуговування клієнта повинно бути комплексним; - використання знань клієнтів для задоволення їхніх потреб.

Серед всієї сукупності заходів, завданям яких є створення бажаного типу корпоративної культури, для самонавчальної організації можна визначити створення і

поширення таких позицій: відкритість до змін, зорієнтованих на розвиток індивідуальних і колективних компетенцій; узгодження індивідуальних цілей працівників із цілями

підприємства. Досягти цих позицій можна через залежність від бажаної поведінки людей, залучення працівників знань, системи винагороди, оцінювання працівників та їх мотивування. Проте здається, що найістотнішим елементом дій, які спрямовані на корпоративну культуру, є відповідний відбір людей, що працюватимуть в самонавчальній організації, – працівників знань, і суб'єктів, які взаємодіють згідно з вимогами для збереження високого рівня інтелекту, положеннями, нормами і цінностями корпоративної культури, а також неперервного ведення процесу організаційного самонавчання. Корпоративна культура є важливим чинником, що зумовлює рівень ефективності менеджменту знань організації.

Операбельність системи мотивації працівників до інтелектуального саморозвитку проявляється в площині реалізації творчого та професійно-кваліфікаційного потенціалу та вважається одним із критеріїв оцінювання конкурентоспроможності організації на ринку праці. Тому організаціям крім оновлення технології виробничих процесів необхідно значну увагу приділити згуртуванню їхнього інтелектуального потенціалу та пошуку нових можливостей мотивації персоналу до більш продуктивної діяльності. Вагому роль у забезпеченні ефективності системи мотивації відіграє розуміння керівництвом підприємств важливості

й необхідності здійснення пріоритетних інвестицій у персонал. Ця проблематика нова для вітчизняної економічної науки, а категорія «інвестиції в персонал» не має однозначного трактування не лише в українській, а й у зарубіжній науковій літературі. Аналіз результатів теоретичних і прикладних досліджень у цій сфері показав, що фахівці по-різному підходять до окреслення меж і змістового наповнення інвестицій у персонал. Так, окремі науковці серед витрат на розвиток людських ресурсів (інвестицій у людину) на макrorівні виділяють витрати на освіту й охорону здоров'я, професійну підготовку, мобільність робочої сили, виховання і догляд за дітьми, пошук економічно значущої інформації тощо. Інвестиції в персонал на рівні підприємства, як правило, включають виділені кошти на навчання, підвищення кваліфікації персоналу, перепідготовку, отримання нового фаху та деякі інші види витрат, що демонструє спрощений підхід до вирішення цього складного питання. Усі згадані управлінські аспекти необхідно враховувати під час побудови організації, що самонавчаються.

Виявлення мотиваторів і інструментів, що спонукають персонал до професійного розвитку (табл. 5) дає змогу створити ефективну систему мотивування працівників до підвищення рівня інтелектуалізації праці в організації.

Таблиця 5. Мотиватори професійного розвитку персоналу
Table 5. Motivators of personnel professional development

Мотиватори	Інструменти
1. Бажання отримувати вищу заробітну плату	Розробка ефективної системи оплати праці
2. Бажання отримувати матеріальні винагороди	Розробка бонусної системи за умови результативності професійного навчання
3. Бажання за рахунок організації відшкодувати вартість навчання	Повне або частове покриття витрат на навчання за рахунок коштів організації
4. Набуття права власності на майно організації	Розробка системи додаткових можливостей, професійно-кваліфікаційне просування з одночасним збільшенням можливості поліпшення умов праці, володіння майном
5. Поліпшення умов праці	
6. Розширення змістовності роботи	Впровадження досвіду делегування повноважень для працівників, які здійснили навчання
7. Отримання конкурентних переваг через потребу в нових знаннях	Надання сертифікатів про проходження навчання для підвищення «ринкової цінності» працівника
8. Використання можливостей інтелектуального та професійного розвитку	Забезпечення умов і можливостей навчання
9. Прагнення до нових знань і вмінь	Впровадження школи внутрішніх бізнес тренерів
10. Прагнення до стабільної зайнятості, заснованої на тривалому стійкому партнерстві	Створення системи неперервного професійного навчання та розвитку персоналу в організації
11. Можливість кар'єрного просування	
12. Заняття керівній посаді	
13. Необхідність самоствердження, затребуваність	Інновінг – мотивація співробітника до набуття знань про творчу поведінку, розвиток креативних здібностей.
14. Підвищення статусу, престижу	Рефреймінг – формування нового бачення, сприйняття, комплексу цінностей, стратегічної логіки для менеджменту. Інтервенція – впровадження інноваційних методів. Публічне визнання та винагороди.
15. Бажання відволіктися та відпочити від роботи	Задоволення потреб у змістовній праці та зниження рівня монотонних робіт
16. Обмін ідеями, встановлення ділових контактів	Участь у міжнародних та республіканських заходах задля вивчення та розширення клієнтської бази, встановлення корисних бізнес-контактів

Визначення мотиваторів здійснюється на основі анкетування працівників з метою визначення груп (сегментації персоналу) і вектору розвитку системи мотивації творчого та професійного розвитку. На основі результатів анкетування співробітників промислових підприємств Тернопільської області нами виділено три категорії працівників: нижча (фахівці всіх рівнів), середня (начальники відділів), вища (керівники, топ-менеджмент), за якими закріплені відповідні мотиватори (табл. 6).

Інтегрованість використання інтелектуального потенціалу персоналу, на нашу думку, може бути досягнута завдяки оптимальній, результативній взаємодії управлінців як основних координаторів процесів цього використання. Принагідно зазначимо, що в майбутньому ознакою, що визначає підготовленість і професійну придатність людини, будуть широко сприйнятті творчі вміння на протигагу вмінням виконувати рутинну роботу. Закріпиться перевага креативних працівників над спеціалістами-виконавцями. Тому менеджерам потрібно досліджувати якісний склад персоналу організації з метою коригування його збалансованості (30% на 70%) працівників знань та працівників-виконавців.

Сучасні умови, які характеризуються масштабністю і динамічністю змін, посиленням протидії, боротьби і конкуренції, диктують нові завдання, які стоять перед організацією, і щодо організаційного лідерства. В процесі переходу економіки в еру знань головну роль у формуванні самонавчальної організації і надбання нею стійких конкурентних переваг відіграють перспективні менеджери з лідерським потенціалом, інакше кажучи, харизматичні лідери. Разом з цим, необхідність володіння базовим набором професійних компетенцій менеджерів залежить від організаційно-посадового рівня (табл. 7). Профілі компетенцій лідерства є підґрунтям для професійного розвитку управлінців. Принагідно зазначимо, що в наукових публікаціях домінує точка зору, яка починаючи з 70-х рр. ХХ ст., спираючись на популярний в ті роки кібернетичний підхід, ото-

тожнює працю керівника організації з управлінською діяльністю. Однак трудова діяльність керівника організації не зводиться тільки до управління, а передбачає особливу діяльність організаційного лідера, мета якої – створення організації. Лідерство в самонавчальній організації є процесом цілеспрямованого керівництва зі створення середовища, яке звільняє свідомість людини, формуючи і використовуючи її знання та інтелект в інтересах організації. Вміння керівника сформулювати сприйняття персоналом власної діяльності і усвідомлення ним її суспільної значимості виступає своєрідним «вищим пілотажем» управлінської компетентності та показником його професійної зрілості. Світовий досвід підтверджує, що 49 % компаній роблять ставку на розвиток спеціалістів з лідерським потенціалом (Sipa, 2019). При цьому лише 24 % вітчизняних підприємств готові інвестувати у розвиток майбутніх лідерів.

Висновки. Виходячи з окресленої домінанти прискороного переходу промислових підприємств на інноваційну модель розвитку в умовах економіки, заснованої на знаннях, обґрунтовано необхідність і сформовано власне бачення концептуальних основ побудови самонавчальної організації, як основоположної складової системи управління інтелектуальним потенціалом.

У цьому контексті набула подальшого розвитку модель самонавчальної організації, яка містить опис основних елементів такої організації та взаємозв'язки між ними. Для зазначених елементів організації автором виокремлено та систематизовано вимоги, виконання яких сприяє розвитку і реалізації на максимально високому рівні розглянутих вище здібностей самонавчальної організації. Відповідно до моделі, високий інноваційний, економічний, соціальний і культурний ефект організації забезпечується за рахунок реалізації інтелектуального потенціалу співробітників, розвитку і використанню якого сприяють система управління знаннями та базові елементи організації. Вказана модель дає змогу поглибити розуміння і розкрити сутність самонавчальних організацій.

Таблиця 6. Методи мотивації професійного розвитку персоналу
Table 6. Methods of personnel professional development motivation

Групи персоналу	Характеристика групи	Номер мотиватора, інструменту впливу (див. табл. 6)
Вища (керівники, топ-менеджери)	Здійснюють адміністративно-управлінську, стратегічну, експертно-інноваційну, комунікаційну, соціальну і лідерську функції	9, 12, 13, 14, 16
Середня (начальники відділу)	Керують функціональними підрозділами організації. Функції залежать від характеру та умов роботи відділу	1, 2, 4, 6, 7, 9, 11, 12, 16
Нижча (фахівці всіх рівнів)	Здійснюють інженерно-технічні, економічні та деякі інші спеціалізовані види діяльності (економісти, бухгалтери, юристи, фахівці з підбору / розвитку персоналу та ін.)	1, 2, 3, 5, 7, 8, 10, 11, 15

Таблиця 7. Піраміда професійних компетенцій менеджерів за організаційно-посадовими рівнями

Table 7. The pyramid of managers' professional competencies by organizational and serving levels

Організаційно-посадові рівні	Лідерство	Операційний менеджмент	Проектний менеджмент	Процесне управління	Системне управління	Мотивація	Стратегічне управління
Топ-менеджери	+	+	+	+	+	+	+
Керівники бізнес-структур, підрозділів, філій	+	+	+	+	+	+	
Функціональні менеджери	+	+	+	+	+		
Лінійні менеджери	+	+	+	+			
Менеджери робочих груп	+	+	+				
Фахівці, кадровий резерв	+	+					

Стратегічні напрями розвитку самонавчальної організації полягають у поліпшенні доступу до всесвітньої мережі; перетворенні інформації в знання, а знання – в політику і дію; спільному повторному використанні емпіричних знань; ефективному використанні знань.

Таким чином, трансформування промислових підприємств в самонавчальні організації як необхідна умова економічної синергетики, дасть змогу зазначеним суб'єктам підвищити їх інноваційну сприйнятливість і інноваційну активність, ефективність і конкурентоспроможність.

Актуальними напрямками подальшої розробки окресленої проблеми є пошуки шляхів ефективного використання інтелектуального потенціалу в умовах самонавчальних організацій на основі застосування системного підходу.

Актуальними напрямками подальшої розробки окресленої проблеми є пошуки шляхів ефективного використання інтелектуального потенціалу в умовах самонавчальних організацій на основі застосування системного підходу.

Література

- Global Human Capital Trends. The new organization: Different by design. Deloitte University Press. URL: <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/introduction-human-capital-trends-2016.html> (дата звернення: 20.03.20210).
- Друкер П. Викайки для менеджменту XXI століття. КМ-БУКС, 2020. 240 с.
- Edvinsson L. Corporate Longitude: navigating the knowledge economy. Book house, 2002. 209 p.
- Armstrong L. Competing in the Global Higher Education Marketplace: Outsourcing, Twinning, and Franchising. *New Directions for Higher Education*. 2007. No. 140. P. 131–138. DOI: <https://doi.org/10.1002/he.287>.
- Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. 496 с.
- Wiig K. Knowledge Management Foundations: Thinking About Thinking: How People and Organizations Create, Represent and Use Knowledge. URL: <https://www.academia.edu/19382981/> (дата звернення: 20.03.2021).
- Earl M. Knowledge management strategies: toward taxonomy. *Journal management information systems*. 2001. Vol. 18 (1). P. 23–43.
- Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. Москва : Олимп-Бизнес, 2011. 384 с.
- Hausmann R., Hidalgo C. A., Bustos S., Coscia M., Simoes A., Yildirim M. A. The Atlas of Economic complexity: Mapping Paths to Prosperity. MIT Press, Cambridge, MA, 2014.
- Cherwitz A. R., Sullivan Ch. A. Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education. Change. URL: <https://webpace.utexas.edu/cherwitz/www/ie/articles.html> (дата звернення: 20.03.20210).
- Gallagher S., Hazlett S. Using The Knowledge Management Maturity Model (KMM). As An Evaluation Tool. 2004. URL: <http://bprc.warwick.ac.uk/km028.pdf> (дата звернення: 20.03.20210).
- Романовський О. О. Розвиток академічного підприємництва і підприємницьких вищих навчальних закладів в умовах глобалізації. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_17 (дата звернення: 20.03.20210).
- Shevchenko L. S. Mergers and Acquisitions in Higher Education. *Actual Problems of Economics*. 2016. № 11. P. 160–167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_11_18 (дата звернення: 20.03.20210).
- Манжура О. В., Краус Н. М., Краус К. М. Екосистема гіг-економіки та підприємницького університету: еволюційна синергетика «вірусу інновацій» та «цифрового стрибка». *Ефективна економіка*. 2020. № 2. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.2.3>.
- Pylypenko H., Fedorova N., Kuzenko I., Naumenko, N. Paradoxes of economic development: science and innovation in the modern world. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2020. № 2. P. 153–159. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-2/153>.
- Ostrovska H. Y., Maliuta L. Ya., Sherstiuk R. P., Lutsykyv I. V., Yasinetska I. A. Development of intellectual potential at systematic paradigm of knowledge management. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*. 2020. № 4. P. 171–178. DOI: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-4/171>.
- Ostrovska H., Demianyshyn V., Maliuta L., Sherstiuk R., Kuz T., Reznik N. Intellectual Potential of Ukraine: Realities and Prospects of Efficient Use in the Knowledge-Based Economy Conditions. *International Journal of Advanced Science and Technology*. 2020. Vol. 29(9s). P. 4622–4634.

18. Kinash I.P. Current State of Infrastructure Provision of Education in Ukraine. *Actual Problems of Economics*. 2015. № 7(169). P. 259–262.
19. Ситник Й. С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання : моногр. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2017. 380 с.
20. Островська Г. Управління процесами трансформації організаційних знань як інструмент використання інтелектуального потенціалу промислового підприємства. *Галицький економічний вісник*. 2021. Том 68. № 1. С. 128–137. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.01.128.
21. Сенге П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / пер. с англ. Москва : Манн, Иванов и Фербер, 2018. 496 с.
22. Sipa M. Diversification of Capabilities of Economies in the Field of Talent Management. Poland Against the Background of the European Union. *European Journal of Sustainable Development*. 2019. Vol. 8(2). P. 268–278. DOI: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2019.v8n2p268>.

References

1. Global Human Capital Trends. (2016). The new organization: Different by design. Deloitte University Press. Retrieved from <https://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/human-capital/articles/introduction-human-capital-trends-2016.html>.
2. Drucker, P. (2020). *Management Challenges for the 21st Century*. KM-BOOKS. (in Ukrainian)
3. Edvinsson, L. (2002). *Corporate Longitude: navigating the knowledge economy*. Book house.
4. Armstrong, L. (2007). Competing in the Global Higher Education Marketplace: Outsourcing, Twinning, and Franchising. *New Directions for Higher Education*, 140, 131-138. doi: <https://doi.org/10.1002/he.287>.
5. Senge, P. (2018). *The Fifth Discipline: The Art & Practice of The Learning Organization*. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber. (in Russian)
6. Wiig, K. (1993). Knowledge Management Foundations: Thinking About Thinking: How People and Organizations Create, Represent and Use Knowledge. Retrieved from <https://www.academia.edu/19382981/>.
7. Earl, M. (2001). Knowledge management strategies: toward taxonomy. *Journal management information systems*, 18(1), 23-43.
8. Nonaka, I., & Takeuchi, H. (2011). *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation Illustrated Edition*. Moscow: Olymp-Business. (in Russian)
9. Hausmann, R., Hidalgo, C. A., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., & Yildirim, M. A. (2014). *The Atlas of Economic complexity: Mapping Paths to Prosperity*. MIT Press, Cambridge, MA.
10. Chervitz, A. R., & Sullivan, Ch. A. (n.d.). Intellectual Entrepreneurship. A vision for graduate education. Change. Retrieved from <https://webspaces.utexas.edu/chervitz/www/ie/articles.html>.
11. Gallagher, S., & Hazlett, S. (2004). *Using the Knowledge Management Maturity Model (KMM). As An Evaluation Tool*. Retrieved from <http://bprc.warwick.ac.uk/km028.pdf>.
12. Romanovskyi, O. O. (2015). Development of academic entrepreneurship and entrepreneurial higher educational institutions in conditions of globalization. *Efficient economy*, 11. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_17. (in Ukrainian)
13. Shevchenko, L. S. (2016). Mergers and Acquisitions in Higher Education. *Actual Problems of Economics*, 11, 160-167. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_11_18.
14. Manzhuira, O. V., Kraus, N. M., & Kraus, K. M. (2020). Ecosystem of Gig-economics and entrepreneurial university: evolutionary synergy of “virus innovation” and “digital jump”. *Efetyuna ekonomika*, 2. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7642>. (in Ukrainian)
15. Pylypenko, H., Fedorova, N., Kuzenko, I., & Naumenko, N. (2020). Paradoxes of economic development: science and innovation in the modern world. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 2, 153-159. doi: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-2/153>.
16. Ostrovska, H. Y. Maliuta, L. Ya, Sherstiuk, R. P, Lutsykyv, I. V., & Yasinetska, I. A. (2020). Development of intellectual potential at systematic paradigm of knowledge management. *Naukovyi Visnyk Natsionalnoho Hirnychoho Universytetu*, 4, 171-178. doi: <https://doi.org/10.33271/nvngu/2020-4/171>.
17. Ostrovska, H., Demianyshyn, V., Maliuta, L., Sherstiuk, R., Kuz, T., & Reznik, N. (2020). Intellectual Potential of Ukraine: Realities and Prospects of Efficient Use in the Knowledge-Based Economy Conditions. *International Journal of Advanced Science and Technoloqu*, 29(9s), 4622-4634.
18. Kinash, I. P. (2015). Current State of Infrastructure Provision of Education in Ukraine. *Actual Problems of Economics*, 7(169), 259-262.
19. Sytnyk, Y. S. (2017). *Intellectualization of enterprise management systems: concept, system monitoring and modeling*. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House. (in Ukrainian)
20. Ostrovska, H. (2021). Conceptual principles of industrial enterprise intellectual potential management use. *Galician economic journal*, 68, 1, 128-137. doi: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.01.128. (in Ukrainian)
21. Senge, P. (2018). *The Fifth Discipline: The Art & Practice of The Learning Organization*. Moscow: Mann, Ivanov and Ferber.
22. Sipa, M. (2019). Diversification of Capabilities of Economies in the Field of Talent Management. Poland Against the Background of the European Union. *European Journal of Sustainable Development*, 8(2), 268-278. doi: <https://doi.org/10.14207/ejsd.2019.v8n2p268>.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2021 р.

Стаття прийнята 11.05.2021 р.

ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 330

DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-04>

Цитувати як:

Березюк, К. М. (2021). Реалізація комплаєнс-політики НАЕК «Енергоатом» як основа розвитку соціальної відповідальності атомної енергетики. *Соціальна економіка*, 61, 42-50. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-04>.

Cite this article:

Bereziuk, K. (2021). Implementation of NNEGC “ENERGOATOM” compliance-policy as the basis of social responsibility development of nuclear energy. *Social Economics*, 61, 42-50. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-04>.

РЕАЛІЗАЦІЯ КОМПЛАЄНС-ПОЛІТИКИ НАЕК «ЕНЕРГОАТОМ» ЯК ОСНОВА РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ АТОМНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Катерина Михайлівна Березюк
аспірантка

Інститут економіки промисловості НАН України

вул. Желябова, 2, Київ, 03057, Україна

e-mail: kateryna.bereziuk@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-6648-8596

Стаття присвячена аналізу ефективності реалізації комплаєнс-політики в атомній енергетиці України. Розглянуто досвід впровадження комплаєнс-функції за кордоном та на вітчизняних підприємствах, проаналізовано основні проблеми функціонування політики та виявлено резерви вдосконалення. Протягом останніх років комплаєнс-політика отримала широке використання в розвинених країнах і пройшла певний шлях еволюції. Від формального консультування з питань відповідності до широкої інтеграції комплаєнс в систему соціальної відповідальності. В Україні, зокрема в енергетиці, комплаєнс-політика залишається переважно вузькою сферою, спрямованою на мінімізацію правових та репутаційних ризиків. Попри те, що комплаєнс-політика є основою соціальної відповідальності, оскільки забезпечує правову відповідальність, увага цьому напрямку приділяється недостатня. Про це свідчить низький рівень роботизації бізнес-процесів, в які залучена комплаєнс-функція, нестача фахівців у сфері комплаєнс, недостатнє методологічне забезпечення. Не зважаючи на вдосконалення комплаєнс-політики на «НАЕК «Енергоатом», просування підприємством ідеї етичного та відповідального ведення бізнесу, виявлено серйозні проблеми в сфері правової відповідальності. Зокрема – непоодинокі факти корупційних порушень та зловживань, які підтверджують не лише правоохоронні органи, а й анонімні анкетування працівників атомної енергетики. На основі звітів про результати виконання антикорупційних програм, побудовано матрицю оцінки ризиків «НАЕК «Енергоатом». Відповідно до якої, найбільші ризики пов'язані з процедурами закупівель товарів та послуг та конфліктами інтересів. Виділено кілька рішень щодо зменшення корупційних ризиків, зокрема: забезпечення на підприємстві повної автоматизації процесу закупівель в системі SAP ERP, зменшення кількості посередників та збільшення відсотку прямих контрактів.

Ключові слова: соціальна відповідальність, комплаєнс-політика, оцінка ризиків, атомна енергетика.

JEL Classification: M14; L53; O13.

IMPLEMENTATION OF NNEGC "ENERGOATOM" COMPLIANCE-POLICY AS THE BASIS OF SOCIAL RESPONSIBILITY DEVELOPMENT OF NUCLEAR ENERGY

Kateryna Bereziuk
Postgraduate Student
Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine
 2, Zhelyabova str., Kyiv, 03057, Ukraine
 e-mail: kateryna.bereziuk@gmail.com
 ORCID ID: 0000-0001-6648-8596

The article focuses on the analysis of the compliance policy implementation in Ukraine's nuclear energy. The experience of implementing the compliance function abroad and at domestic enterprises is considered, the main problems of policy functioning are analyzed, and the reserves of improvement are revealed. In recent years, more and more companies in developed countries have begun to implement the compliance function. It has undergone a particular path of evolution, from formal compliance advice to broad integration of compliance into the social responsibility system. In Ukraine, particularly in the energy sector, compliance policy remains a narrow area to minimize legal and reputational risks. Compliance policy ensures that the company complies not only with internal rules but also with legal norms. Thus, compliance is the basis of social responsibility. However, insufficient attention is paid to this area. The low level of robotization of business processes in which the compliance function is involved, the lack of specialists in compliance, the lack of methodological support confirm this. Despite the improvement of compliance policy at NNEGC "Energoatom", the promotion of ethical and responsible business, the company identified severe problems in legal responsibility. There are many facts of corruption violations and abuses, which are confirmed by law enforcement agencies and anonymous surveys of nuclear power workers. Based on the reports on the implementation of anti-corruption programs, a risk assessment matrix of NNEGC Energoatom has been constructed. The most significant risks are associated with procurement procedures for goods and services and conflicts of interest. There are several solutions to reduce corruption risks, remarkably: ensuring full automation of the procurement process in the SAR ERP system, reducing the number of intermediaries, increasing the percentage of direct contracts.

Keywords: Social Responsibility, Compliance Policy, Risk Assessment, Nuclear Energy.

JEL Classification: M14; L53; O13.

Вступ. Необхідною умовою розвитку атомної енергетики України є забезпечення високого рівня соціальної відповідальності НАЕК «Енергоатом». Щоб відновити довіру населення до атомної енергетики, перед підприємством стоїть завдання забезпечити розвиток соціальної відповідальності комплексно не лише екологічної, а в тому числі й юридичної відповідальності, яка є фундаментом всієї системи. Важливу роль у забезпеченні юридичної відповідальності відіграє комплаєнс політика, яка включає в себе не лише комплекс внутрішніх вимог, а й чітко регламентовані державою правила та норми, зокрема норми антикорупційного законодавства.

За результатами дослідження KPMG у 2020 році в країнах СНД, в тому числі в Україні, лідерство антикорупційного комплаєнсу серед пріоритетних сфер комплаєнсу залишилося незмінним – на цьому наголошують 93% опитаних керівників підприємств

(KPMG, 2020¹). Це пов'язано з посиленням антикорупційного законодавства з однієї сторони та водночас загостренням проблеми корупції з іншої сторони.

За останній рік показники України в Індексі сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index – CPI) виросли на 3 бали. Із 33 балами зі 100 можливих ми отримали 117 місце зі 180 країн у списку CPI. Поруч у рейтингу Єгипет, африканська Есватіні (Свазіленд), Непал, Сьєрра-Леоне та Замбія – всі ці країни так само у CPI-2020 набрали по 33 бали (Трансперенсі Інтернешнл, 2020²). Особливо гостро питання корупції стоїть в державних підприємствах, тому ефективна реалізація комплаєнс політики на НАЕК «Енергоатом» має стратегічно важливе значення.

Метою статті є аналіз ефективності комплаєнс-політики на НАЕК «Енергоатом», виявлення основних проблем в сфері комплаєнс та пошук шляхів їх вирішення.

¹ Комплаєнс в СНД і ближньому зарубіжжі: актуальні завдання та тенденції. Дослідження KPMG. 2019. С. 61. URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2020/07/Compliance-report.pdf> (дата звернення 22.04.2021).

² Україна в Індексі сприйняття корупції-2020. Трансперенсі Інтернешнл Україна. URL: <http://cpi.ti-ukraine.org/#/> (дата звернення 22.04.2021).

Для досягнення визначеної мети в роботі передбачено вирішення завдань теоретичного та практичного характеру, зокрема:

- узагальнення основних підходів до розуміння комплаєнс-політики;
- визначення рівня розвитку комплаєнс за кордоном та на вітчизняних підприємствах;
- дослідження проблем функціонування комплаєнсу на вітчизняних підприємствах загалом та на НАЕК «Енергоатом» зокрема;
- побудова матриці оцінки ризиків «НАЕК «Енергоатом» в сфері комплаєнс;
- ідентифікація найбільших ризиків та визначення напрямків їх мінімізації.

Об'єктом дослідження є теоретико-методологічні та практичні аспекти функціонування комплаєнсу як основи розвитку соціальної відповідальності підприємств. Предметом дослідження є практичні аспекти реалізації комплаєнс-політики на «НАЕК «Енергоатом».

Огляд літератури. Проблема впровадження системи комплаєнс-контролю присвячені праці таких закордонних науковців як Й. Віланд, Р. Штайнмайер, С. Грюнінгер (2015), Ф. Мегі, М. Монтелі (2015), С. Берінгер (2010), С. Саралая, Р. Де-Соуза (2018), М. Бекер (2019), Дж. Неш (2020), та інші. У вітчизняній науці тема комплаєнсу - відносно новий напрям дослідження. Теоретико-методологічні основи вправданення комплаєнс-політики на підприємствах досліджували науковці: К. П. Дацко, О. А. Теличко (2020), О. М. Сарахман, В. П. Козьол (2015), Л. Л. Калініченко (2014) та інші.

С. Саралая та Р. Де-Соуза розглядають комплаєнс в широкому значенні як дотримання норм та правил функціонування підприємств, досліджують основні функції комплаєнсу – моніторинг та захист репутації (Saralaya, Saralaya, & D'Souza, 2018).

Комплаєнс моніторингу присвячені дослідження Ф. Мегі, М. Монтелі. Науковці розглядають кілька підходів до підвищення ефективності комплаєнсу у сфері управління бізнес-процесами, в тому числі з використанням технічних інструментів та моделей моніторингу (Maggi & Montali, 2015).

Й. Віланд, Р. Штайнмайер, С. Грюнінгер (2015) у своїх працях досліджували систему комплаєнсу та визначили 3 основні елементи – менеджмент, як виконавець функцій контролю, організація, що визначає завдання, компетенцію та відповідальність персоналу та технічне забезпечення (Wieland, Steinmeyer & Grüninger, 2015).

Дослідження О. М. Сарахман та В. П. Козьола присвячені аналізу особливостей функціонування комплаєнс-контролю у банківській системі, виокремленню основних функ-

цій, принципів та напрямків побудови ефективного комплаєнсу (Сарахман & Козьол, 2015).

Л. Л. Калініченко у своїй роботі розкрив сутність термінів «комплаєнс» та комплаєнс-системи, визначено основні елементи комплаєнс-системи, обґрунтував необхідність розробки та впровадження комплаєнс-політики в банках (Калініченко, 2014).

К. П. Дацко, О. А. Теличко проаналізували теоретичний компонент та основні принципи ефективної світової практики управління юридичними ризиками підприємства – антикорупційний комплаєнс, дослідили досвід розвинених країн з питань запобігання та боротьби з корупцією (Дацко & Теличко, 2020).

О. Окунев, О. Бойко, С. Лукін розробили посібник для програми з підготовки осіб, відповідальних за реалізацію антикорупційної програми (Окунев, Бойко, & Лукін, 2018).

Частина вітчизняних науковців досліджували питання комплаєнс-політики в системі кадрової (Момот, Мізік, & Політучій, 2016) та економічної (Чех, Панов, Шпілько, & Савенко, 2019) безпеки підприємства.

Переважає більшість практичних наукових праць присвячені аналізу комплаєнс в фінансовому секторі. Попри підвищений інтерес науковців до питань функціонування атомної енергетики, дослідженню комплаєнс-політики «НАЕК «Енергоатом» приділяється недостатньо уваги.

Методологія дослідження. Дослідження базується на використанні системи загальнонаукових та спеціальних методів наукового пізнання.

Для досягнення мети було використано такі методи: діалектичний метод пізнання - для вивчення та деталізації об'єкта дослідження; логічного узагальнення - для систематизації основних принципів та понять; економіко-статистичний метод - для виявлення основних тенденцій розвитку комплаєнсу у розрізі міжнародного та національного контексту; графічного узагальнення - для побудови матриці оцінки ризиків в сфері комплаєнс; порівняння - для аналізу практики функціонування комплаєнсу в Україні та світі, пошуку спільних трендів та проблем.

За основу побудови матриці оцінки ризиків взято підходи розроблені Агентством США з міжнародного розвитку (USAID) в рамках виконання вимоги Закону України «Про запобігання корупції». Зокрема було обрано 2 показника - ймовірність настання ризику та рівень впливу. При цьому кількісне визначення рівня ризику вираховується простим помноженням рівня ймовірності на рівень впливу (Вінборн & Сисоев, 2015).

Інформаційною базою дослідження є офіційні звіти «НАЕК «Енергоатом», внутрішні політики підприємства, опитування KPMG,

результати розслідувань антикорупційних органів, наукові праці закордонних та вітчизняних науковців, результати власних наукових та емпіричних досліджень автора.

Основні результати. Комплаєнс виник в США в ХХ ст. Поштовхом для його розвитку став Вотергейтський скандал, коли було викрито численні випадки корупції на підприємствах. З метою протидії такій ситуації в 1977 році було прийнято Закон США «Про корупцію за кордоном» (Foreign Corrupt Practices Act/FCPA), яким були встановлені жорсткі правила контролю, вимоги до бухгалтерської та фінансової документації, а також правила взаємовідносин з державними службовцями (Walsh, 2018).

В наш час комплаєнс означає законність дій компанії в цілому і кожного її працівника, від топ-менеджменту до всіх філій і підрозділів. В очах контрагентів комплаєнс-перевірка підтверджує, що діяльність відповідає вимогам законодавства, запропонованим правилам, нормам певних стандартів і/або умовам договору (Youcontrol¹).

Комплаєнс-політика – це система внутрішніх правил та процедур, які спрямовані на запобігання та виявлення порушень чинного законодавства працівниками підприємства.

За останні роки комплаєнс пройшов певний шлях еволюції. Від формального консультування з питань відповідності до інтеграції комплаєнс в систему соціальної відповідальності. Чимало закордонних підприємств включають в комплаєнс політику принципи охорони навколишнього середовища, турботу про здоров'я працівників, покращення умов праці, уникнення будь-якої дискримінації, захист прав інтелектуальної власності тощо. Наприклад, комплаєнс політика міжнародної компанії Oceana Group включає 11 принципів, які спрямовані в першу чергу на захист прав людини, добробут працівників та екологічну відповідальність (Oceana Group, 2020²).

Відповідно до дослідження KPMG в Україні пріоритетними для підприємств залишаються такі сфери комплаєнс:

1. Протидія корупції.
2. Дотримання норм ділової етики.
3. Антимонопольний комплаєнс.
4. Забезпечення конфіденційності інформації (KPMG, с. 41).

Комплаєнс виконує кілька важливих функцій для підприємства, зокрема захист репутації (запобігання корупційним схемам,

відбір контрагентів, дотримання чесної конкуренції), контроль та моніторинг дотримання законодавства, управління персоналом шляхом розробки етичних норм та процедур, автоматизація бізнес-процесів.

В Україні, зокрема в енергетиці, комплаєнс-політика спрямована на мінімізацію правових та репутаційних ризиків, що виникають внаслідок порушення її працівниками, незалежно від займаної посади, професійних та етичних вимог, встановлених організаційно-розпорядчими та виробничими документами компанії (Міністерство енергетики, 2014³).

Найбільшими проблемами комплаєнс-функції на вітчизняних підприємствах є:

- низький рівень роботизації бізнес-процесів, в які залучена комплаєнс-функція (в Україні понад 50% бізнес-процесів виконується вручну);
- нестача фахівців у сфері комплаєнс;
- сприйняття співробітниками компанії комплаєнс-функції як ревізора, а не радника;
- недостатнє розуміння ролі і завдань комплаєнс-функції топ-менеджментом і акціонерами компанії;
- необхідність методологічного забезпечення функції комплаєнс (KPMG, с.37).

У НАЕК «Енергоатом» комплаєнс – політика підприємства була розроблена у 2014 році. Затвердження цього документа створило підґрунтя для реалізації антикорупційних ініціатив та програми соціальної відповідальності НАЕК «Енергоатом». Політика спрямована на забезпечення прозорості та ефективна протидія корупції, а також боротьба зі зловживаннями на робочому місці. Комплаєнс-політикою закріплено ряд принципів, дотримання яких є обов'язковим для всіх працівників підприємства. Основними елементами комплаєнс - політики підприємства є:

- 1) взаємовідносини з працівниками (дотримання принципів корпоративної етики, нульова толерантність до корупції тощо);
- 2) взаємовідносини з контрагентами (співпраця з добросовісними партнерами);
- 3) здійснення представницьких витрат і подарунків (дарування чи отримання матеріальних цінностей, здійснення представницьких витрат є неприйнятними, якщо мають на меті прямий чи непрямий вплив на

¹ Українські компанії почали впроваджувати комплаєнс-контроль. Що це і навіщо? Youcontrol. URL: <https://youcontrol.com.ua/blog/komplaiens-kontrol-shcho-tse-i-navishcho/> (дата звернення 22.04.2021).

² Compliance and king. IV Oceana Group. URL: <https://oceana.co.za/governance/compliance/> (дата звернення 22.04.2021).

³ НАЕК "Енергоатом" запровадила Комплаєнс-політику. Міністерство енергетики України. 2014 URL: http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/publish/article?art_id=244960662&cat_id=244895184 (дата звернення 22.04.2021).

прийняття рішення публічними посадовими особами);

4) ведення бухгалтерського та управлінського обліку (недопущення спотворення чи фальсифікації даних бухгалтерського, управлінського обліку або підтверджуючих документів);

5) оцінка корупційних ризиків (регулярне проведення оцінки корупційних ризиків, надання можливості працівникам конфіденційно і за бажанням анонімно повідомляти про можливі порушення) (Комплаєнс-політика, 2014, с. 8¹).

ДП «НАЕК «Енергоатом» - друга державна компанія в Україні, що стала партнером UNIC. 29 липня 2019 року ДП «НАЕК «Енергоатом» і Всеукраїнська мережа доброчесності та комплаєнсу (UNIC) підписали Меморандум про партнерство, метою якого є просування ідеї етичного та відповідального ведення бізнесу (Звіт про результати виконання антикорупційної програми, с.2²).

З 2010 року в ДП «НАЕК «Енергоатом» діє Кодекс корпоративної етики. Цей документ визначає цінності підприємства, принципи етики і правила поведінки працівників, якими вони зобов'язані керуватися під час виконання службових обов'язків. Зокрема принципами етики «НАЕК «Енергоатом» визначено:

- безумовний пріоритет безпеки працівників та населення в цілому;
- лідерство як інструмент досягнення найвищого рівня якості роботи;
- професіоналізм працівників є гарантією забезпечення необхідного рівня ядерної, радіаційної і техногенної безпеки України;
- відкритість і правдивість – шлях до зміцнення репутації;
- взаємовідносини між працівниками, що ґрунтуються на дотриманні корпоративних цінностей – запорука успіху підприємства;
- нульова толерантність до корупції (Етичний кодекс, 2019³).

Що стосується політики протидії корупції, то НАЕК «Енергоатом» був першим серед державних підприємств, які затвердили антикорупційну програму відповідно до вимог

Закону України «Про запобігання корупції» у 2015 році. Програма включає комплекс правил, стандартів та процедур щодо виявлення, протидії та запобігання корупції у діяльності підприємства. У 2020 році програму було оновлено втретє (Антикорупційна програма, 2020⁴). Нова редакція документу підготовлена з урахуванням принципів Міжнародного стандарту ISO 37001:2018 «Системи управління щодо протидії корупції», комплаєнс політики підприємства, Кодексу корпоративної етики та Закону України «Про запобігання корупції».

Для організації та контролю заходів у сфері антикорупційної діяльності в Компанії функціонує відповідальний підрозділ – дирекція із запобігання та протидії корупції.

Працівники НАЕК «Енергоатом» на постійній основі беруть участь у внутрішніх і зовнішніх програмах навчання та «антикорупційних» конференціях. У 2019 році було проведено 73 заходи з навчання політикам і методам протидії корупції (Звіт про результати виконання антикорупційної програми, 2019, с. 106).

З 2015 року на підприємстві щороку проводиться анонімне анкетування працівників з питань запобігання корупції. Серед опитаних працівників у 2015-2016 рр понад 85% вважали, що є потреба у здійсненні антикорупційних заходів в діяльності НАЕК «Енергоатом» (Нефінансовий звіт, 2016, с. 48⁵). Найбільш корумпованою сферою діяльності 5 років поспіль залишається сфера закупівлі товарів, робіт і послуг, так вважають понад 70% опитаних (рис. 1).

На думку опитаних зросла зацікавленість керівництва у подоланні корупції в Компанії – з 27% у 2015 році до 54% у 2019.

У 2019 році в порівнянні з 2018 роком збільшилась кількість працівників, яким не відомо про випадки корупції, з 52% до 63%. Серед заходів, які потрібно вжити для подолання (зменшення) корупції, працівники вказали мінімізацію участі посередників у процедурах закупівель (45,9%), посилення контролю за дисципліною та забезпечення невідворотності покарання (31,3%) і підвищення заробітної плати (30,6%).

¹ Комплаєнс- політика «НАЕК «Енергоатом». URL: https://www.energoatom.com.ua/uploads/others/comp_polit.pdf (дата звернення 22.04.2021).

² Звіт про результати виконання антикорупційної програми ДП «НАЕК «Енергоатом» за 2019 рік. URL: https://www.energoatom.com.ua/uploads/2020/%D0%A0%D0%9F%D0%97/NFR_ua_web.pdf (дата звернення 22.04.2021).

³ Етичний кодекс «НАЕК «Енергоатом». URL: https://www.energoatom.com.ua/uploads/others/codex_2019.pdf (дата звернення 22.04.2021).

⁴ Антикорупційна програма «НАЕК «Енергоатом». ДП «НАЕК «Енергоатом». 2020. URL: <https://www.energoatom.com.ua/uploads/2020/ap20-200508051847.pdf> (дата звернення 22.04.2021).

⁵ Нефінансовий звіт «НАЕК «Енергоатом» за 2016. ДП «НАЕК «Енергоатом». URL: https://www.energoatom.com.ua/ua/actvts-16/sustainable_development-98/non_financial_reporting (дата звернення 22.04.2021).

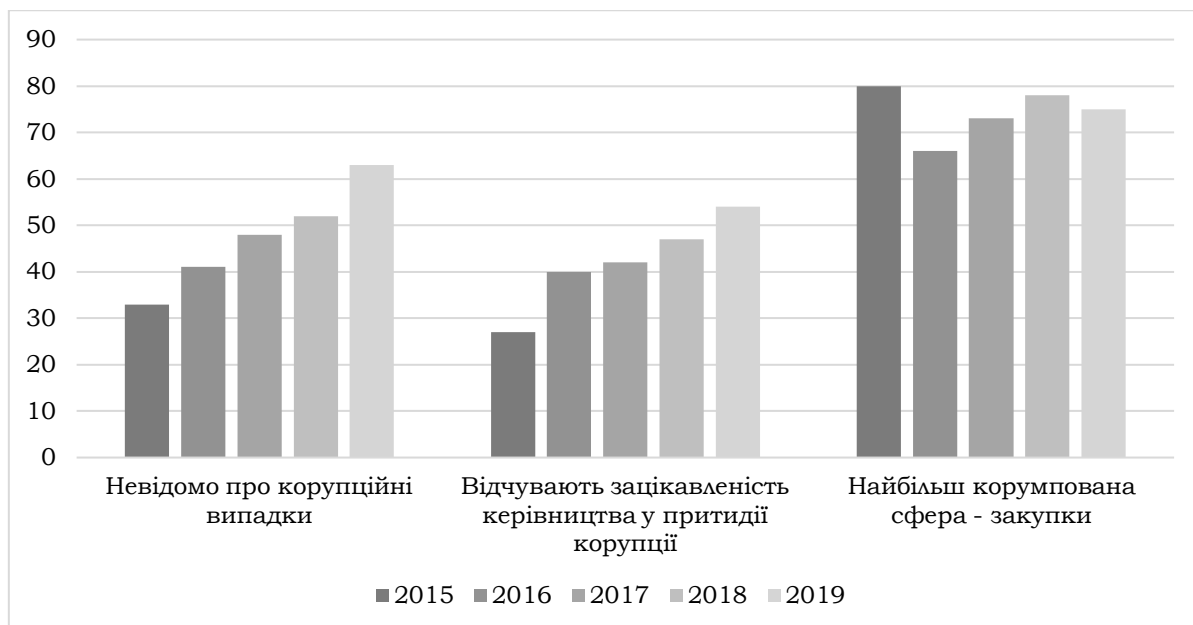


Рис. 1. Результати опитування працівників НАЕК «Енергоатом» з питань запобігання корупції (% опитаних)

Fig. 1. Results of the survey of NNEGC Energoatom employees on corruption prevention (% of respondents)

Джерело: систематизовано автором на основі звітів про результати виконання антикорупційної програми ДП «НАЕК «Енергоатом», 2018¹, 2019; нефінансових звітів, 2016, 2017

Найбільшими перешкодами для подолання корупції працівники вбачають у відсутності політичної волі на загальнодержавному рівні (49,5%) та сталій практиці вчинення корупційних дій для отримання особистої вигоди (40,7%). Водночас опитані працівники не повідомляють про відомі їм факти корупційних дій, оскільки не вірять у невідоротність притягнення до відповідальності винних осіб (60,9%) та не впевнені у збереженні конфіденційності наданої інформації (35,9%) (Звіт про результати виконання антикорупційної програми, 2019, с. 10). Стимулами до вчинення корупційних дій працівниками підприємства, на думку опитаних, є впевненість у безкарності.

У 2019 році ДП «НАЕК «Енергоатом» першим серед державних підприємств провело зовнішню оцінку корупційних ризиків у своїй діяльності. Оцінка проводилася на виконання вимог ч. 2 ст. 61 Закону України «Про запобігання корупції». В рамках проведення оцінки було проаналізовано 102 повідомлення про можливі факти вчинення працівниками підприємства корупційних правопорушень або правопорушень, пов'язаних з корупцією, з яких 36 повідомлень було надіслано на електронну адресу «Скринька довіри».

За результатами розгляду повідомлень про можливі корупційні правопорушення,

було проведено 75 розслідувань, за результатами яких:

- 9 особам оголошено догану;
- 57 осіб позбавлено премій;
- 3 осіб звільнено із займаних посад.

За результатами розгляду повідомлень про можливі корупційні правопорушення у 2018 році було організовано та проведено 95 службових розслідувань (перевірок). Позитивний економічний ефект від проведених службових розслідувань та перевірок становить 5874,6 тис. грн (зокрема, було зменшено вартість укладених договорів та стягнуто штрафні санкції) (Звіт про результати виконання антикорупційної програми, 2018; с. 16).

Крім того, у 2018 році було врегульовано 70 конфліктів інтересів у Компанії, а у 2019 – 85 конфліктів.

На основі звітів про результати виконання антикорупційних програм, можемо побудувати матрицю оцінки ризиків «НАЕК «Енергоатом» (рис.2).

В матриці зазначені ризики, які описані в антикорупційних звітах. Рівень впливу визначений керівництвом підрозділів в процесі аналізу. Ймовірність визначена нами на основі частоти виникнення у попередні роки. Висока ймовірність – випадки, які найчастіше траплялися в минулі періоди і не були системно вирішені. Низька ймовірність – випадки, які не були зафіксовані останні

¹ Звіт про результати виконання антикорупційної програми ДП «НАЕК «Енергоатом» за 2018 рік. URL: https://www.energoatom.com.ua/uploads/others/zvit_2018.pdf (дата звернення 22.04.2021).

2 роки, але розглядаються як потенційно можливі.

Цифри в полях розраховані шляхом множення числового значення впливу на ймовірність виникнення. Ризики в полях з балами 6-9 є найбільш небезпечними і вимагають негайного реагування. Ризики в полях 3-4 вимагають виділення ресурсів для реагування, застосування помірних заходів та моніторингу. Ризики в полях 1-2 не потребують негайного реагування.

З матриці бачимо, що найбільші ризики пов'язані з процедурами закупівель товарів та послуг та конфліктами інтересів.

У 2017 році під час розслідування детективи НАБУ встановили, службова особа АЕС ДП «НАЕК «Енергоатом» та чотири представники комерційних структур, – при здійсненні державних закупівель, використовуючи низку підконтрольних підприємств, забезпечили укладення та виконання договорів поставки комплектуючих для АЕС за завищеними цінами (перевищували ринкові у 18-34

рази) (НАБУ, 2017¹). Обвинуваченого судитимуть заочно, оскільки з 2016 року він перебуває за межами України. 26 лютого 2021 року прокурори САП скерували обвинувальний акт до суду.

У вересні 2020 року детективи НАБУ за процесуального керівництва САП повідомили заступнику генерального директора відокремленого підрозділу НАЕК «Енергоатом» про підозру у вчиненні кримінального корупційного правопорушення, пов'язаного з наданням та отриманням неправомірної вигоди. Слідство встановило, що посадовець відокремленого підрозділу, зловживаючи своїм службовим становищем, у 2017 році уклав із компанією, підконтрольною ексдепутату, договір на 929 млн грн. Згідно з ним ця компанія мала збудувати Централізоване сховище відпрацьованого ядерного палива реакторів ВВЕР АЕС України. Згодом витрати на будівництво сховища зросли до 1,36 млрд грн. Однак об'єкт й досі не введено в експлуатацію (НАБУ, 2020²). Наразі справа розслідується.

Вплив		Ймовірність виникнення		
Рівень впливу	Числове значення	Низька	Середня	Висока
		1	2	3
Високий	3	3 • Одноосібне прийняття недоброчесних рішень	6 • Співпраця з недоброчесними партнерами • Бездіяльність правоохоронних органів • Виконання договорів за завищеними цінами	9 • Вплив з боку посадових осіб на кадрову політику
Середній	2	2 • Упереджене ставлення до працівників • Укладання договорів всупереч умовам тендерної документації	4 • Неналежний аналіз тендерних пропозицій • Формування тендерних заявок під конкретного постачальника • Конфлікти інтересів у зв'язку з корпоративними правами посадових осіб	6 • Виникнення корупційних схем в процесі розподілу коштів
Низький	1	1 • Використання працівниками ресурсів підприємства задля власної вигоди	2 • Отримання неправомірної вигоди від потенційного контрагента	3 • Змова працівників з учасниками публічних закупівель

Рис. 2. Матриця оцінки корупційних ризиків «НАЕК «Енергоатом»

Fig. 2. Matrix assessment of corruption risks NNEGС "Energoatom"

Джерело: розроблено автором на основі звіту про результати виконання антикорупційної програми ДП «НАЕК «Енергоатом», 2018-2019 та Посібника з оцінки корупційних ризиків (USAID)

¹ Викрито корупційну схему завдання збитків ДП "Енергоатом" на суму понад 30 млн грн. Національне антикорупційне бюро України (НАБУ). URL: <https://nabu.gov.ua/novyny/vykryto-korupciynu-shemu-zavdannya-zbytkiv-dp-energoatom-na-sumu-ponad-30-mln-grn> (дата звернення 22.04.2021).

² Екснардепа та посадовця «НАЕК «Енергоатом» викрито на неправомірній вигоді. Національне антикорупційне бюро України (НАБУ). URL: <https://nabu.gov.ua/novyny/eksnardepa-ta-posadovcya-naek-energoatom-vykryto-na-nepravomirniy-vygody> (дата звернення: 20.04.20210).

Висновки. Останніми роками комплаєнс-політиці на НАЕК «Енергоатом» приділяється значна увага. Розроблено чимало внутрішніх документів, які періодично оновлюються, системно проводяться навчання для працівників, діє скринька довіри, що дає можливість анонімно повідомити про факти корупції, вдосконалюється процедура закупівель та послуг. Щороку підприємство публікує звіти про результати виконання антикорупційних програм, а працівники в анонімному анкетуванні відзначають суттєве зменшення рівня корупції на підприємстві.

Проте не зважаючи, на позитивну динаміку, існує ще чимало проблем в сфері комплаєнсу на підприємстві. Зокрема:

- досі високий рівень корупції, який підтверджується розслідуваннями антикорупційних органів та анонімним опитуванням працівників (37% працівників стверджують, що їм відомо про факти корупції на підприємстві);

- недостатня автоматизація процедури закупівель;

- низький рівень інтеграції комплаєнсу в систему соціальної відповідальності підприємства.

Резервами вдосконалення внутрішніх політик НАЕК «Енергоатом» та підсилення функцій комплаєнс є розширення профільного відділу та повноцінна інтеграція в систему соціальної відповідальності. Зокрема контроль відповідності не лише антикорупційному законодавству, а й екологічному, трудовому тощо. Серед основних шляхів мінімізації ризиків, пов'язаних із закупівлями є повна автоматизація процесу закупівель в системі SAP ERP, зменшення кількості посередників та збільшення відсотку прямих контрактів з безпосередніми виробниками продукції.

Важливо також зазначити, що крім розроблених політик та процедур, має бути чітка відповідальність за порушення антикорупційного законодавства. Головна роль в цьому питанні покладена на антикорупційні органи.

Література

1. Wieland J., Steinmeyer R., Grüniger S. *Handbuch Compliance-Management. Konzeptionelle Grundlagen, praktische Erfolgsfaktoren, globale Herausforderungen*. Erich Schmidt Verlag, 2015. Pp. 44–47.
2. Behringer S. *Compliance kompakt – Best Practice im Compliance-Management*. Erich Schmidt Verlag, 2010. P. 317.
3. Калініченко Л. Л. Теоретичні аспекти функціонування комплаєнсу у вітчизняних банках. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2014. Вип. 6., Ч. 4. С. 242–245.
4. Дацко К. П., Теличко О. А. Антикорупційний комплаєнс в управлінні бізнесом. *Вісник Чернівецького факультету Національного університету "Одеська юридична академія"*. Серія: Господарське право. 2020. Вип. 4. С. 59–64. DOI: <https://doi.org/10.32837/chern.v0i4.128>.
5. Сарахман О. М., Козьол В. Р. Функціонування комплаєнс-контролю у вітчизняній банківській справі. *Бухгалтерський облік, аналіз і аудит*. 2015. Вип. 2. С. 87–90.
6. Walsh K. History of Corporate Compliance Regulations. *Lawshelf*. URL: <https://lawshelf.com/shortvideoscontentview/history-of-corporate-compliance-regulations/> (дата звернення: 20.04.2021).
7. Вінборн С., Сисоев В. *Посібник з оцінки корупційних ризиків та розробки планів протидії корупції*. USAID, 2015. С. 75
8. Coglianesi C., Nash J. Compliance Management Systems: Do They Make a Difference? *Intelligence and Law*. 2020. Pp. 14–27.
9. Becker M., Buchkremer R. A practical process mining approach for compliance management. *Journal of Financial Regulation and Compliance*. 2019. Vol. 27, no. 4. Pp. 464–478. DOI: <https://doi.org/10.1108/JFRC-12-2018-0163>.
10. Saralaya S., Saralaya V., D'Souza R. Compliance Management in Business Processes. *Digital Business*. 2018. Pp. 53–91. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-93940-7_3.
11. Maggi M., Montali M. Compliance monitoring in business processes: functionalities, application, and tool-support. *Information Systems*. 2019. Pp. 209–234. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.is.2015.02.007>.
12. Окунев О., Бойко О., Лукін С. Антикорупційний комплаєнс : посібник для програми з підготовки осіб, відповідальних за реалізацію антикорупційної програми. Київ, 2018. 177 с. URL: <https://cgpa.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/Compliance.pdf> (дата звернення: 20.04.20210).
13. Caron F., Vanthienen J., Baesens B. Comprehensive rule-based compliance checking and risk management with process mining. *Decision Support Systems*. 2013. Vol. 54 (3). Pp. 1357–1369. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.dss.2012.12.012>.
14. Омельчук Я. А., Швец Н. Р. Передумова для формування ефективної системи комплаєнс в банківських установах України. *Innovative Solutions in Modern Science*. 2017. № 10. URL: <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/1387/1484> (дата звернення: 20.04.20210).
15. Griffith S. J. Corporate Governance in an Era of Compliance. *William & Mary Law Review*. 2016. Vol. 57, no. 6. URL: <https://ssrn.com/abstract=2766661> (дата звернення: 20.04.2021).
16. Fiene R. Theory of Regulatory Compliance. *International conference on business process management*. 2016. DOI: <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.34971.67360>.
17. Перерва П. Г., Коциски Д., Верешне Шомоши М., Кобелева Т. А. Комплаєнс програма промислового підприємства : ечебник. Харьков-Мишкольц : НТУ "ХПИ", 2019. 689 с.
18. Момот Т. В., Мізік Ю. І., Політучій С. Я. Антикорупційний комплаєнс у системі стратегічного моніторингу кадрової безпеки підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 6. С. 167–174.
19. Чех Н. О., В. В. Панов, В. А. Шпілько, К. С. Савенко Поняття регуляторного комплаєнсу: значення та місце в системі економічної безпеки підприємства (на прикладі підприємств водопостачання та водовідведення). *Сучасний стан наукових досліджень та технологій в промисловості*. 2019. № 3. С. 53–61. DOI: <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2019.9.053>.
20. Becker J., Delfmann P., Eggert M., Schwittay S. Generalizability and applicability of model-based business

process compliance-checking approaches. A state-of-the-art analysis and research roadmap. *Business Research*. 2016. Vol. 5. Pp. 221–247. DOI: <https://doi.org/10.1007/BF03342739>.

21. Elgammal A., Turetken O. Lifecycle business process compliance management : a semantically-enabled framework. *International Conference on Cloud Computing (ICCC-2015)*. 2015. Riyadh, Saudi Arabia (Pp. 1-8). Piscataway: Institute of Electrical and Electronics Engineers. DOI: <https://doi.org/10.1109/CLOUDCOMP.2015.7149646>.

22. Пальцун І. М. Compliance-політика як складова корпоративної культури підприємства. *Торгівля та ринок України: Збірник наук. праць*. 2013. Вип. 35. С. 134–141.

23. Москаленко Н. В. Теоретичні аспекти запровадження комплаєнс контролю в Україні. *Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування*. 2018. Вип. 2. С. 106–112.

References

1. Wieland, J., Steinmeyer, R., & Grüninger, S. (2015). *Handbuch Compliance-Management. Konzeptionelle Grundlagen, praktische Erfolgsfaktoren, globale Herausforderungen*. Erich Schmidt Verlag, 44-47.

2. Behringer, S. (2010). *Compliance kompakt – Best Practice im Compliance-Management*. Erich Schmidt Verlag, Berlin, 317.

3. Kalinichenko, L. L. (2014). Theoretical aspects of compliance in banks. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 6(4), 242-245. (in Ukrainian)

4. Datsko, K. P., & Telichko, O. A. (2020). Anti-corruption compliance in business management. *Bulletin of the Chernivtsi Faculty of the National University "Odesa Law Academy"*. Series: Commercial Law, 4, 59-64. doi: <https://doi.org/10.32837/chern.v0i4.128>. (in Ukrainian)

5. Sarakhman, O. M. (2015). Functioning of compliance banking control. *Accounting, analysis and audit*, 2, 87-90. (in Ukrainian)

6. Walsh, K. (n.d.). History of Corporate Compliance Regulations. *Lawshelf*. Retrieved from <https://lawshelf.com/shortvideoscontentview/history-of-corporate-compliance-regulations/>.

7. Winborn, S., & Sysoev, V. (2015). *Handbook on corruption risk assessment and development of anti-corruption plans*. USAID, pp. 75. (in Ukrainian)

8. Coglianesi, C., & Nash, J. (2020). Compliance Management Systems: Do They Make a Difference? *Intelligence and Law*, 14-27.

9. Becker, M., & Buchkremer, R. (2019). A practical process mining approach for compliance management. *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 27(4), 464-478.

10. Saralaya, S., Saralaya, V., & D'Souza, R. (2018). Compliance Management in Business Processes. *Digital Business*, 53-91

11. Maggi, M., & Montali, M. (2015). Compliance monitoring in business processes: functionalities, application, and tool-support. *Information Systems*, 209-234. doi: <https://doi.org/10.1016/j.is.2015.02.007>.

12. Okunev, O., Boyko, O., & Lukin, S. (2018). Anticorruption compliance (for Training Program for Compliance Officers). Retrieved from <https://cgpa.com.ua/wp-content/uploads/2018/07/Compliance.pdf>. (in Ukrainian)

13. Caron, F., Vanthienen, J., & Baesens, B. (2013). Comprehensive rule-based compliance checking and risk management with process mining. *Decision Support Systems*, 54(3), 1357-1369. doi: <https://doi.org/10.1016/j.dss.2012.12.012>.

14. Omelchuk, Ya. A., & Shvets, N. R. (2017). Prerequisite for the formation of an effective compliance system in banking institutions of Ukraine. *Innovative Solutions in Modern Science*, 10. Retrieved from <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/1387/1484>. (in Ukrainian)

15. Griffith, S. J. (2016). Corporate Governance in an Era of Compliance. *William & Mary Law Review*, 57(6). Retrieved from <https://ssrn.com/abstract=2766661>.

16. Fiene, R. (2016). Theory of Regulatory Compliance. *International conference on business process management*. doi: <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.34971.67360>.

17. Pererva, P. G., Kocziszky, G., Somosi, V. M., & Kobielieva, T. A. (2019). *Compliance program of an industrial enterprise* : Tutorial, Kharkov, Miskolc : NTU "KhPI". (in Russian)

18. Momot, T. V., Mizik, Y. I., & Polituchy, S. Ya. (2016). Anti-corruption compliance in the system of strategic monitoring of personnel security of the enterprise. *Current economic problems*, 6, 167-174. (in Ukrainian)

19. Chekh, N. O., Panov, V. V., Shpilko, V. L., & Savenko, K. S. (2019). The concept of regulatory compliance: the meaning and place in the economic security system of the enterprise (example of water supply and supply). *Innovative Technologies and Scientific Solutions for Industries*, 3, 53-61. doi: <https://doi.org/10.30837/2522-9818.2019.9.053>. (in Ukrainian)

20. Becker, J., Delfmann, P., Eggert, M., & Schwittay, S. (2012). Generalizability and applicability of model-based business process compliance-checking approaches. A state-of-the-art analysis and research roadmap. *Business Research*, 5, 221-247. doi: <https://doi.org/10.1007/BF03342739>.

21. Elgammal, A., & Turetken, O. (2015). Lifecycle business process compliance management : a semantically-enabled framework. *International Conference on Cloud Computing (ICCC-2015)*, 26-29 April 2015, Riyadh, Saudi Arabia (pp. 1-8). Piscataway: Institute of Electrical and Electronics Engineers. doi: <https://doi.org/10.1109/CLOUDCOMP.2015.7149646>.

22. Paltsun, I. M. (2013). Compliance policy as a component of corporate culture of the enterprise. *Trade and market of Ukraine: Collection of sciences*, 35, 134-141. (in Ukrainian)

23. Moskalenko, N. V. (2018). Theoretical aspects of compliance control implementation in Ukraine. *Economic Bulletin. Series: Finance, accounting, taxation*, 2, 106-112. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 28.04.2021 р.

Стаття прийнята 25.05.2021 р.

Цитувати як:

Даниленко, В. В. (2021). Практика оптимізації логістичних процесів продовольчого ланцюга постачань. *Соціальна економіка*, 61, 51-59. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-05>.

Cite this article:

Danylenko, V. (2021). The practice of optimizing the logistics processes of food supply chains. *Social Economics*, 61, 51-59. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-05>.

THE PRACTICE OF OPTIMIZING THE LOGISTICS PROCESSES OF FOOD SUPPLY CHAINS

Valerii Danylenko

PhD (Economics), Associate Professor

Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

44, Alchevskych str., Kharkiv, 61002, Ukraine

e-mail: danylenko.14@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-0098-5204

The article presents in general terms the reasons for increasing the importance of logistics processes optimizing mechanisms' development concerning the food supply chain participants, as well as the current trends in the development of the business environment that encourage research in this area. In this paper, I define the functional boundaries The functional boundaries of the competencies' implementation regarding the field of companies' logistics management, I paid special attention to the framework for the implementation of production logistics competencies. I also disclosed the principle of interaction between the logistics system and the production system at an enterprise. This principle is meant to be implemented in the field of production planning and the gradual movement of resources, accompanied by the value creation. As a result of the abovementioned interaction, the essence of the mechanisms and tools of process management in the field of procurement logistics is revealed to achieve a synergistic effect from the continuity of management activities. This explains the reasons why the implementation of lean manufacturing tools indirectly leads to the optimization of logistics processes. Next, the essence of the lean production concept is revealed and arguments are given for the complementarity of the concept with the tools of logistics management, but taking into account the differences in their functional contents. The subject of this study is the Kanban lean production method, so the next stage of the discussion is devoted to the analysis of the theoretical provisions of this management concept. The principle of implementation of the discussed concept in the production practice is also schematically presented. Based on review studies results about the Kanban system practical application success, conclusions were drawn about the possible positive effects of this system' application. Further, as a result of the analysis of a food supply chain participating company's financial statements, I determined the daily residual inventory for one of the finished products items, and it was compared with the daily order sizes. Subsequently, with the use of the Kanban system, logistics processes were optimized by eliminating excess production. Finally, I summarized the results with a list of the potential benefits brought by the use of lean manufacturing tools.

Keywords: Food Supply Chain, Logistics Management, Process Optimization, Business Management, Lean Manufacturing, Management Tools.

JEL Classification: D24; L23; L66; M11.

ПРАКТИКА ОПТИМІЗАЦІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЛАНЦЮГА ПОСТАЧАНЬ

Валерій Володимирович Даниленко
кандидат економічних наук, доцент
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка
вул. Алчевських, 44, Харків, 61002, Україна
e-mail: danylenko.14@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-0098-5204

У статті в загальному вигляді подано причини зростання важливості розробки механізмів оптимізації логістичних процесів учасників продовольчого ланцюга поставок, наведені стимули до досліджень в даній області, сучасні тенденції розвитку бізнес-середовища. Визначено функціональні межі реалізації компетенцій у галузі логістичного менеджменту підприємств, особливу увагу приділено рамкам реалізації компетенцій виробничої логістики. Також розкрито принцип взаємодії логістичної системи з виробничою системою підприємства, який реалізується в області виробничого планування і поетапного руху предметів праці, супроводжуваного додаванням вартості. У результаті згаданої взаємодії розкривається суть механізмів та інструментів менеджменту процесів у галузі закупівельної логістики для досягнення синергетичного ефекту від безперервності управлінської діяльності. Таким чином пояснюються причини, за якими імплементація інструментів ощадливого виробництва опосередковано призводить до оптимізації логістичних процесів. Далі розкривається сутність концепції ощадливого виробництва і наводяться аргументи на адресу комплементарності концепції з інструментами логістичного менеджменту, але з урахуванням відмінностей їх функціональних змістів. В якості предмета даного дослідження використовується метод ощадливого виробництва Канбан, тому наступний етап дискусії присвячений аналізу теоретичних положень даної управлінської концепції. Також схематично представлений принцип реалізації обговорюваної концепції в практиці виробничої діяльності. Грунтуючись на результатах оглядових досліджень щодо успішності практичного застосування системи Канбан, були зроблені висновки щодо можливих позитивних ефектів від застосування системи. Далі, в результаті аналізу форм фінансової звітності підприємства-учасника продовольчого ланцюга поставок, були визначені добові залишкові значення запасів за однією зі статей готової продукції, які порівнювалися з добовими розмірами замовлень. Згодом із застосуванням системи Канбан були оптимізовані логістичні процеси за рахунок усунення надлишків виробництва. Нарешті, були підведені підсумки з узагальненням потенційних переваг, принесених використанням інструментів ощадливого виробництва.

Ключові слова: продовольчий ланцюг поставок, логістичний менеджмент, оптимізація процесів, управління підприємствами, ощадливе виробництво, інструменти менеджменту.

JEL Classification: D24; L23; L66; M11.

Introduction. The object of this research is the management system of the food supply chain participant companies.

The subject of the study is the lean production management tools that are supposed to positively affect logistics processes when introduced at food industry companies.

The purpose of this study is to find out whether the implementation of logistics processes optimizing methods in the management system of a food supply chain participant can be efficient.

The main task is to give a practical evidence of the fact that the mechanism for implementing logistics processes optimizing methods in terms of studied entities is effective and thereby efficient.

Today, almost all national companies working in the goods production, trade, transporta-

tion, warehouse business, public services, provision of tourism, information, and various intermediary services (forwarding, agency) are forced to engage in logistics. At industrial and commercial companies, logistics issues are handled by special departments (units) of logistics (internal, external), services of warehouses for material supply and finished products, warehouses for long-term and temporary storage of goods and cargo, transport and forwarding departments, order acceptance services, sales and delivery departments, information services. But, probably, the most critical area of logistics competencies implementation in terms of value creation lies in the area of production logistics.

An overall improvement of production performance, and an accompanying achievement of high level of a firm's competitiveness today are oftentimes achieved by the lean production strategy development and the introduction of

appropriate tools and methods. It also means that the introduction of lean production tools and principles is expected to bring production efficiency and product competitiveness to a qualitatively new level.

Lean production itself is supposed to organize business processes in a way that increases performance of the company using it by 20-40% annually, along with other indicators noticeable improvement. Therefore, the relevance of the lean production strategy development is justified and the observation of this strategy tools' practical application is of the highest priority at the present time.

Literature review. A great number of science publications are devoted annually to various issues of logistics management in the food industry and agriculture both in Ukraine and worldwide. In particular, the work of P. V. Pavlovsky (Павловський, 2018) is devoted to deepening logistics concepts, improving methodological techniques and developing practical recommendations for the logistics tools development in order to manage business processes within the processing industry. Among other things, the results of the study determined the low level of the industry profitability and the independent implementation inefficiency of certain logistics business processes when operating material, information and financial flows.

T. A. Zinchuk and A. P. Glibko (Зінчук & Глібко, 2010) are devoted to the food industry entities in terms of their logistics concepts' general provisions as well as the development of the corresponding systems in market environment. They studied the main stages of logistics concepts development and the food industry systems evolutionary features. The key problems of implementing logistics systems at enterprises have been also substantiated. The role and significance of logistics concepts in ensuring the efficiency of food companies management have been justified.

Y. N. Popova and Y. A. Panyukova (Попова & Панюкова, 2018) are devoted to the issues of optimizing the logistics activities at food industry enterprises. The authors pay special attention to determining the role and place of the distribution center, as well as the optimal logistics chain development due to the efficient management of this logistics center. The analysis of the main indicators confirming the ability of the company to finance its activities is carried out. According to the results of the study, scientists came to the conclusion that competent logistics can significantly increase the profitability of the business, and thanks to serious investments in the development of logistics processes, the company under study made drastic changes to the promotion strategy: the product began to be positioned not just as a commodity, but was supplemented with a service component on the way

to promoting it successfully to the end user.

A. V. Gritsishin's (Грицишин, 2020) work is devoted to the problems of accounting and analysis of logistics activities at confectionery industry enterprises. The author makes a theoretical generalization and offers a new solution to scientific and practical problems, which consists in improving the methodological, organizational and applied provisions of accounting and analysis of logistics activities in the context of digitalization of logistics services; internationalization and globalization of goods and services markets; complication of transport routes in connection with global economic, political, military and epidemiological events.

Features of implementing an integrated logistics concept at fat and oil enterprises were studied by A. S. Razvenko (Развенко, 2016). The author's work considers the spread of this concept on the example of leading foreign firms and multinational corporations and provides examples of creating their own logistics system. It was concluded that the economic results of the logistics concept implementation are determined by the individual functions that it performs, and the integration of these functions into a single mechanism for reducing logistics costs while ensuring a high level of market demand satisfaction.

R. Garcia-Flores, O. V. de Souza Filho and R. S. Martins (Garcia-Flores, de Souza Filho, & Maritns, 2015) reviewed logistics studies for agribusiness supply chains and presented them by food sector. They paid special attention to projects that address the distinctive problems faced by the food industry, such as perishability, safety, and variability caused by the biological nature of the raw material, regional climate, and socioeconomic aspects, emphasizing practical challenges. The scientists have concluded that because of expected population increases, changing dietary habits, and increasing scarcity of resources, the food production landscape will continue to evolve in the foreseeable future, with new industry initiatives involving interdisciplinary collaboration among experts in logistics, market economics, and food and environmental science. In their opinion, these initiatives increasingly rely on quantitative and analytical techniques tailored to the specific needs of each supply chain.

Research methodology. According to the applied lean production concept, all the activities of a company are divided into operations and processes that add value for a consumer (for which consumers pay), as well as operations and processes that do not add value for the consumer, however, still consume the resources. The goal of lean production principle is to systematically cut out processes and operations that do not add value, while achieving the release of resources.

One of the methods of lean production is value chain mapping. Value chain mapping is the most common method of identifying losses in the production of a particular commodity. The value chain mapping describes all the actions (that both add and do not add value), which are needed in order to produce a commodity. The main idea is to visualize the work that transforms the product so that consumers are willing to pay for it (value adding time). Anything that is not included in this time is a source of loss.

This study uses the Kanban system as a tool for implementing the “just-in-time” lean production method by mapping the value chain. At the same time, a number of polices were followed to implement the just-in-time principle via Kanban cards:

- the subsequent technological stage must “pull” the necessary goods from the previous stage in the required quantity, to the right place, and strictly at the specified time;
- the number of goods produced corresponds to a number of goods “pulled” by the subsequent stage;
- defective products should never be delivered to the subsequent production stages;
- the number of Kanban cards must be minimal;
- Kanban cards should be used to adapt production to small fluctuations in demand.

Main results. Optimization tools are numerous and include techniques for transforming systems through fundamental rethinking and radical redesign, as well as techniques for evolutionary change (Vasyurenko, Kuksa, & Danylenko, 2019). The need to develop logistics systems with optimization tools is due to a number of modern requirements, namely:

- introduction of management models that are adequate to the new “post-industrial era” economic interaction;
- ensuring a combination of optimal production and management processes and maintaining the competitiveness of supply chain participants with regard to high risk and turbulence of the external environment (Liu, Lei, Zhang, & Wu, 2018);
- flexibility, mobility, customer focus;
- intellectualization of company assets;
- the growing role of headwork and information component, the development of information technologies and systems in logistics and management (Петухова & Ткачук, 2018).

In terms of logistics management tools variety, the field of logistics deals with the production of raw materials, semiproducts, their storage, sale, transportation to the finished product manufacturers. It also involves production and sale of the finished product, its distribution and delivery to the end user on certain terms (Danylenko, 2020).

Production logistics, particularly, is engaged in all the types of production at a company, in planning and management departments activities, encompasses supply and sales departments competencies (Косарева, 2014). The movement of goods within its area of responsibility begins with a components and materials warehouse and ends with finished products warehouse. According to sales and marketing departments’ data, management departments develop a production program for a certain period (decade, month, quarter). The production program contains planned figures for the product range, the number of products produced (Красноруцький & Онегіна, 2013). This program is further detailed in the form of release schedules for all production units that work according to the production program.

Following the production program, the need for raw materials, semiproducts, and components for all planned goods should be calculated and a logistics plan should be developed. The task of the supply department is to ensure that all the components and materials arrive at the warehouse within the terms specified in the plan (Болотна & Ларіна, 2013). From this point on, it is necessary to ensure maximum efficiency while implementing all the processes aimed at adding value. The art of achieving this goal lies in eliminating all possible wastes that arise during working process. It is generally assumed that these wastes fall into seven main categories: inventory, waiting, defects, overproduction, over-processing, motion, and transportation (Tom, 2018). The lean production system is the most widely used management tool, which, using various methods, is able to positively influence the situation with wastes, taking into account all of their types listed above (Tiwari, Sadeghi, & Eseonu, 2020).

Lean production is a company management concept based on the constant desire to eliminate all types of losses (Hardcopf, Liu, & Shah, 2021). Lean production implies the involvement of every employee in the business optimization process and maximal customer orientation. The more often the demand changes, the faster the response of each link in the logistics chain should be (de Haan, Naus, & Overboom, 2012). And the application of the lean production concept helps get competitive for suppliers, manufacturers, and distributors. The concepts of lean manufacturing and logistics are mutually and harmoniously complementary. If logistics assumes the function of managing the material flow (organization, execution, control, correction), then lean production finds wastes and reduces/eliminates them, thereby helping logistics to follow one of the main principles, the principle of minimum costs (Gustavo et al., 2016).

One of the possible ways to develop a lean

production strategy is to introduce the Kanban system into the process. Kanban is a technique for maintaining an orderly flow of material and closely associated with the just-in-time philosophy (Wooten, 2015). To implement a Kanban-type control policy, a common approach is to aggregate process operations into several stages. As shown in figure 1, each stage consists of a production unit, which is comprised of a set of one or more machines, an input buffer and an output buffer. The production unit contains items that are either waiting for or receiving service at the different machines, referred to as the work-in-process of the stage. The output buffer

tem were developed as alternatives to the material and information flow control in stochastic and unstable demand environments. These variations have promoted the applications of Kanban systems to a large variety of industries (Rahman, Sharif, & Esa, 2013).

Due to the regular use of Kanban systems, it is possible, for example, to get rid of frequent and unnecessary control and overproduction inside the food supply chain. Eventually, it is supposed to decrease the final cost of the related products.

Kanban cards made up for each participant in the logistics chain allow them to reduce the

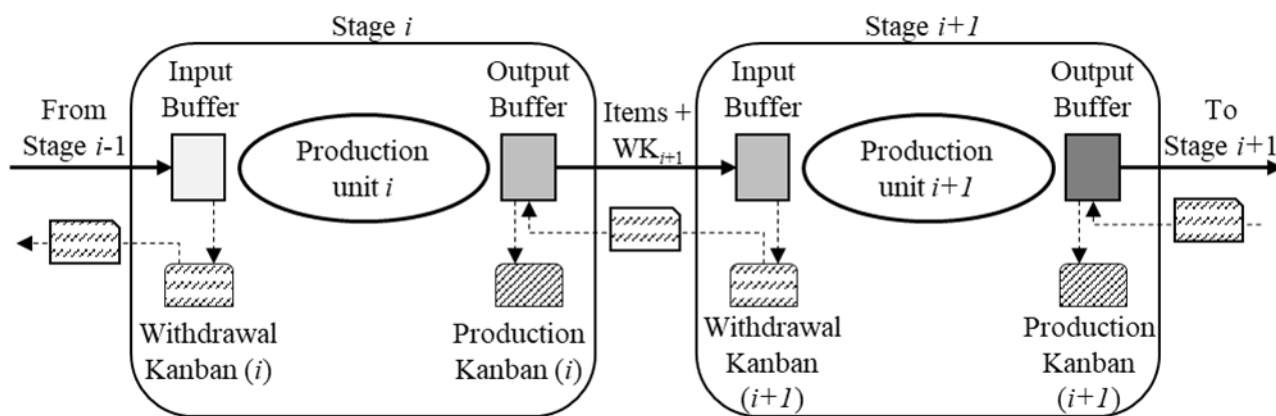


Fig. 1. Kanban process operations' aggregation

Source: revised based on (Li, Yi, Song, & Liu, 2013)

contains the finished items of the stage, referred to as the finished goods inventory of the stage. The Kanban system described above has proven to be successful in deterministic production environments with a smooth and stable demand and lead time. Whereas in many practical situations, production systems are filled with numerous types of uncertainties such as demand variations, breakdowns and other types of planned or unplanned interruptions (Fursa, Larina, & Danylenko, 2020). In order to minimize the variation caused by a variety of factors, more than thirty variations of the Kanban sys-

production time by means of:

1. Unnecessary items removal.
2. Rational placement of objects.
3. Cleaning, inspection, troubleshooting.
4. Policies standardization.
5. Discipline and responsibility.

Before the introduction of Kanban cards into the cakes baking unit at Private JSC "Confectionary factory "Kharkovchanka", the overproduction of finished products, which were not sent to stores reached 1000 units. All finished products were sent to the refrigerator for freezing. Weekly balances in the finished product inventory are shown in Table 1.

Table 1. The cakes baking unit's weekly balances

Date	Balance for the next day	Order for the day	Produced
05.04.2021	868	930	880
06.04.2021	819	614	815
07.04.2021	1020	547	638
08.04.2021	1112	1312	850
09.04.2021	650	1048	1012
10.04.2021	615	546	667
11.04.2021	934	1077	975
Total	6018	6074	5837

Source: developed based on the financial statement data

The introduction of Kanban cards at the production unit is supposed to entail minimizing the finished products inventory. At the moment the average balance of products on the next day is 860 cakes weekly.

The process of movement of Kanban cards at the company is shown in Figure 2.

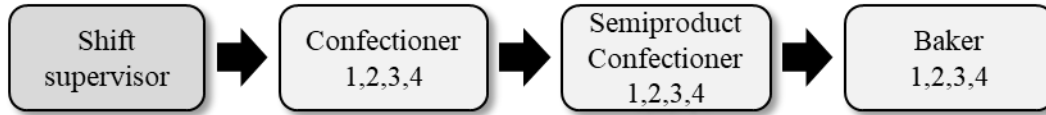


Fig. 2. Kanban cards transfer

The selection card comes to the production unit for each confectioner. It contains the re-

semi-finished product unit, the movement of the card is shown in Figure 3-b), determining the desired number of semi-finished products. The next selection card comes from the semiproducts unit to the bakery, as shown in Figure 3-c).

The products and components are delivered from the unit to the unit with a reference card

attached to a mobile container. An example of a Kanban reference card is shown in Figure 3-d).

<i>Order name</i> Cake		<i>Previous site</i> Finished product unit	<i>Order name</i> Semiproduct		<i>Previous site</i> Semiproduct unit
Confectioner no. 1			Confectioner no. 1		
Article	Quantity		Article	Quantity	
252133113	1		252133113	1	
252240114	9	<i>Next site</i> Orders completing	252240114	9	<i>Next site</i> Finished product unit
252533415	8		252533415	8	
252535103	2		252535103	2	

a) b)

<i>Order name</i> Cake base		<i>Previous site</i> Bakery	<i>Previous site</i>	Bakery	<i>Next site</i>	Semiproduct unit
Confectioner no. 1			<i>Order name</i> Cake base		<i>Tray capacity</i> 40	
Article	Quantity		Article		Quantity	
252133113	1		252133113		1	
252240114	9	<i>Next site</i> Semiproduct unit	252240114		9	
252533415	8		252533415		8	
252535103	2		252535103		2	

c) d)

Fig. 3. Kanban cards examples at the examined enterprise

quest for the certain number of finished products and thereby an appropriate number of semiproduct is drawn from the next site. The movement of the card from the shift manager (picking) is shown in Figure 3-a). The next card comes from the finished product unit to the

An order of movement of Kanban reference cards attached to “Kanban” containers, which are meant to be transported from unit to unit (Figure 4) is implemented by controlling supervisors at the enterprise.

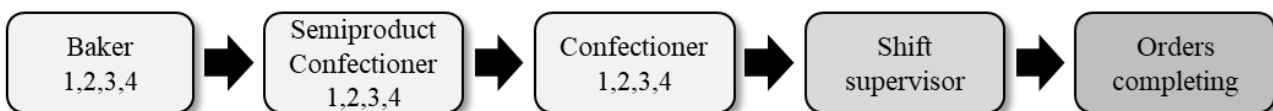


Fig. 4. The reference cards transfer

As shown in Table 1, the order for finished products per day is 100% fulfilled by the enterprise, thus the surplus of finished products is not appropriate. A sharp fluctuation in demand can be corrected by emergency cards though.

The average cost of 1 item of finished product is 25 UAH. The salary of the confectioner for 1 completed item of finished product is 6.50 UAH. Consequently, excess per day = $860 * 25 * 6.50 = 139\,750$ (UAH).

Thus, the average surplus per day costs the company 139 750 UAH.

As was mentioned above, the overall lean production philosophy centers on the minimization of all forms of waste in the workplace. As a specific lean method, Kanban scheduling system aims to improve the production logistics coordination. Besides the described advantages there are many other things the lean production system's introduction may bring as a competitive advantage, thereby optimizing close management operations.

Beyond simply reducing costs and improving efficiency, lean production techniques introduce systems and develop skills with the staff that support changes in the workplace that new sales create. Space saved on warehousing may be used to add new product lines. The same is true of time savings. The staff can absorb new work and react quickly to changes in client demand. Producing work quickly, in short iterations, without waste and delivered on time enhances firm's advantage over its competition (Chen, Cheng, & Huang, 2013).

The aggregation of the lean production methods implementation advantages looks like that:

- increased profits: more productivity with less waste and better quality ultimately leads to a greater profitability;
- sustainability: less waste and better adaptability makes for a company which is better equipped to thrive well into the future;
- customer relations improvement: focus on the needs of loyal customers allows to build

and maintain a constant stream of incoming revenues;

- increased product quality: improved efficiency frees up employees and resources for innovation and quality control would have previously been wasted (Shpak, 2019);
- strategic goals achievement: creating value for customers allows to develop the company's competitive advantages;
- employee satisfaction: it negatively affects morale, when the daily routine is packed with unnecessary work;
- improved lead times: as production processes are streamlined, businesses can better respond to fluctuations in demand and other market variables (Garcia, Moyano, & Maqueira, 2021).

Conclusion. Despite the successful experience of implementing lean production among global companies, few entrepreneurs in Ukraine chose to use its benefits. Nevertheless, the interest in this optimizing system in the scientific community is constantly growing. The right transition to lean production is accompanied by a correct understanding of its philosophy (that is, an understanding of the principles and purpose of the tools and methods) and a willingness of management to make significant changes.

Overall, our example has shown that the principles of lean production can be successfully applicable in any field and by any companies, even the small ones. Our research made it possible to successfully avoid unnecessary expenses of the enterprise by 2 960 000 UAH per year, and reduce the cost of finished products by 5,95 UAH per item of finished products.

Key guidelines for introduction the lean production tools and methods are: a thorough analysis of the problems, the help of experienced specialists in the field, an emphasis on strengthening vulnerable areas, a focus on long-term results, continuous changes and the realization that the introduction cannot be done once, but must constantly develop the process.

Література

1. Павловський П. В. Формування системи логістичних бізнес-процесів переробної галузі : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.03. Краматорськ, 2018. 226 с.
2. Зінчук Т. О., Глібоко О. П. Логістика підприємств харчової промисловості: основні концепції та системи в умовах ринку. *Вісник Дніпровського державного аграрного університету. Серія: Економіка*. 2010. № 2. С. 128–132.
3. Грицишин А. В. Облік і аналіз логістичної діяльності підприємств кондитерської промисловості : дис. ... доктора філософії : 071. Тернопіль, 2020. 242 с.
4. Бритвенко А. С. Логістичні концепції на підприємствах масложирової галузі. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2016. № 1(33). С. 43–46.
5. Попова Ю. М., Панюкова Ю. А. Логістична діяльність підприємства харчової промисловості та її оптимізація. *Фінанси, облік, банки*. 2014. № 1(20). С. 223–231.
6. Garcia-Flores R., De Souza Filho O. V., Martins R. S. Using logistics models to optimize the food supply chain. *Modeling Food Processing Operations*. 2015. URL: https://www.researchgate.net/publication/278016119-Using_logistic_models_to_optimize_the_food_supply_chain (дата звернення: 21.03.2021).
7. Vasyurenko L., Kuksa I., Danylenko V. Ordering Logistics Management of Professional Standard Attribution of the Higher Education Specialist. *International Journal of Supply and Operations Management*. 2019. № 6(4). P. 389–394. DOI: <https://doi.org/10.22034/2019.4.7>.
8. Liu Y., Lei H., Zhang D., Wu Z. Robust optimization for relief logistics planning under uncertainties in demand and transportation time. *Applied Mathematical Modelling*. 2018. Vol. 55. P. 262–280. DOI:

<https://doi.org/10.1016/j.apm.2017.10.041>.

9. Петухова О. М., Ткачук О. С. Удосконалення організації логістичних процесів на складі підприємства. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/6.pdf (дата звернення: 05.04.2021).

10. Даниленко В. Ідентифікація характеристик конкурентного середовища цільових ринків збуту продукції підприємств-виробників зерна. *Соціальна економіка*. 2020. № 59. С. 32–38. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-04>.

11. Косарева Т. В. Логістичні стратегії підприємств агропродовольчого комплексу. *Вісник Приазовського національного технічного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. Вип. 28. С. 234–241.

12. Красноручський О. О., Онегіна В. М. Теоретичне значення категорії розподіл продукції для досліджень функціонування аграрного ринку. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2013. № 4. С. 3–9.

13. Болотна О. В., Ларіна Т. Ф. Проблеми підвищення конкурентоспроможності промислового сектору в Україні: роль держави. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2013. № 9(1). С. 72–76.

14. Tom K. How to optimize food supply chain management. *Lean Supply Solutions*. 2018. URL: <http://www.leansupplysolutions.com/blog/optimize-food-supply-chain-management/> (дата звернення: 21.03.2021).

15. Tiwari P., Sadeghi K., Eseonu C. A sustainable lean production framework with a case implementation: Practice-based view theory. *Journal of Cleaner Production*. 2020. Vol. 277. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.123078>.

16. Hardcopf R., Liu G., Shah R. Lean production and operational performance: The influence of organizational culture. *International Journal of Production Economics*. 2021. Vol. 235. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108060>.

17. De Haan J., Naus F., Overboom M. Creative tension in a lean work environment: Implications for logistics firms and workers. *International Journal of Production Economics*. 2012. Vol. 137. P. 157–164. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2011.11.005>.

18. Gustavo M. Ugarte I., Jay S. Golden Q., Kevin J. Lean versus green: The impact of lean logistics on greenhouse gas emissions in consumer goods supply chains. *Journal of Purchasing and Supply Management*. 2016. Vol. 22. P. 98–109. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2015.09.002>.

19. Wooten B. Streamline your food supply chain with the Mid-Atlantic's premier logistics resource. *Your Business. Our Logistics*. 2015. URL: <https://www.kanbanlogistics.com/wp-content/uploads/2015/11/Kanban-Logistics-eBrochure-food.pdf> (дата звернення: 07.03.2021).

20. Li Y., Yi S., Song H., Liu N. Control of crop harvesting and transport process by Kanban Mechanism. *The Open Automation and Control Systems Journal*. 2013. Vol. 5. P. 67–72.

21. Fursa V., Larina T., Danylenko V. Multi-channel trade influence in the logistics research context. *Social Economics*. 2020. № 60. С. 68–76. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-60-07>.

22. Rahman N., Sharif S., Esa M. Lean manufacturing: Case study with Kanban system implementation. *Procedia Economics and Finance*. 2013. Vol. 7. P. 174–180. DOI: <https://doi.org/10.1016%2F%2212-5671%2813%2900232-3>.

23. Chen J., Cheng C., Huang P. Supply chain management with lean production and RFID application: A case study. *Expert Systems with Applications*. 2013. Vol. 40. P. 3389–3397. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.12.047>.

24. Shpak S. Advantages & Disadvantages of lean production. *Chron*. 2019. URL: <https://smallbusiness.chron.com/advantages-amp-disadvantages-lean-production-46696.html> (дата звернення: 24.04.2021).

25. Garcia N., Moyano J., Maqueira J. Lean supply chain management and performance relationships: what has been done and what is left to do. *CIRP Journal of Manufacturing Science and Technology*. 2021. Vol. 32. P. 405–423. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cirpj.2021.01.016>.

References

1. Pavlovs'kyj, P. V. (2018). *Formuvannia systemy lohistychnykh biznes-protsesiv pererobnoi haluzi*. [Formation of a system of logistics business processes in the processing industry] (Ph.D. Thesis), Kramators'k: DDMA. (in Ukrainian)

2. Zinchuk, T. O., & Hlibko, O. P. (2010). Lohistyka pidprijemstv kharchovoi promyslovosti: osnovni kontseptsii ta systemy v umovakh rynku [Logistics of food industry enterprises: basic concepts and systems in market conditions]. *Visnyk Dniprovskoho derzhavnoho ahrarynoho universytetu. Seriya: Ekonomika*, 2, 128–132. (in Ukrainian)

3. Hrytsyshyn, A. V. (2020). *Oblik i analiz lohistychnoi diial'nosti pidprijemstv kondyters'koi promyslovosti* [Accounting and analysis of logistics activity of confectionery industry enterprises] (Ph.D. Thesis). Ternopil': TNEU. (in Ukrainian)

4. Brytvienko, A. S. (2016). Lohistychni kontseptsii na pidprijemstvakh maslozhyrovoi haluzi [Logistics concepts at enterprises of the fat and oil industry]. *Visnyk Berdians'koho universytetu menedzhmentu i biznesu*, 1(33), 43–46. (in Ukrainian)

5. Popova, Yu. M., & Paniukova, Yu. A. (2014). Lohistychna diial'nist' pidprijemstva kharchovoi promyslovosti ta ii optymizatsiia [Logistics activity of the food industry enterprise and its optimization]. *Finansy, oblik, banky*, 1(20), 223–231. (in Ukrainian)

6. Garcia-Flores, R., De Souza, Filho O. V., & Martins, R. S. (2015). Using logistics models to optimize the food supply chain. *Modeling Food Processing Operations*. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/278016119-Using_logistic_models_to_optimize_the_food_supply_chain.

7. Vasyurenko, L., Kuksa, I., & Danylenko, V. (2019). Ordering Logistics Management of Professional Standard Attribution of the Higher Education Specialist. *International Journal of Supply and Operations Management*, 6(4), 389–394. doi: <https://doi.org/10.22034/2019.4.7>.

8. Liu, Y., Lei, H., Zhang, D., & Wu, Z. (2018). Robust optimization for relief logistics planning under

uncertainties in demand and transportation time. *Applied Mathematical Modelling*, 55, 262-280. doi: <https://doi.org/10.1016/j.apm.2017.10.041>.

9. Pietukhova, O. M., & Tkachuk, O. S. (2018). Udoskonalennia orhanizatsii lohistychnykh protsesiv na skladi pidpriemstva [Improving the organization of logistics processes in the enterprise's warehouse]. *Efektyvna ekonomika*, 1. Retrieved from http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/6.pdf. (in Ukrainian)

10. Danylenko, V. (2020). Identification of the characteristics of the competitive environment of grain producers' target markets. *Social Economics*, 59, 32-38. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-59-04>. (in Ukrainian)

11. Kosareva, T. V. (2014). Lohistychni stratehii pidpriemstv ahroprodovol'choho kompleksu [Logistics strategies of agri-food complex enterprises]. *Visnyk Pryazovs'koho natsional'noho tekhnichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, 28, 234-241. (in Ukrainian)

12. Krasnoruts'kyj, O. O., & Onyhina, V. M. (2013). Teoretychne znachennia katehorii rozpodil produktsii dlia doslidzen' funktsionuvannia ahrarnoho rynku [Theoretical significance of the product distribution category for research on the functioning of the agricultural market.]. *Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriya: Ekonomika i menedzhment*, 4, 3-9. (in Ukrainian)

13. Bolotna, O. V., & Larina, T. F. (2013). Problemy pidvyschennia konkurentospromozhnosti promyslovoho sektoru v Ukraini: rol' derzhavy [Problems of increasing the competitiveness of the industrial sector in Ukraine: the role of the state.]. *Aktual'ni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 9(1), 72-76. (in Ukrainian)

14. Tom, K. (2018). How to optimize food supply chain management. *Lean Supply Solutions*. 2018. Retrieved from <http://www.leansupplysolutions.com/blog/optimize-food-supply-chain-management/>.

15. Tiwari, P., Sadeghi, K., & Eseonu, C. (2020). A sustainable lean production framework with a case implementation: Practice-based view theory. *Journal of Cleaner Production*, 277. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2020.123078>.

16. Hardcopf, R., Liu, G., & Shah, R. (2021). Lean production and operational performance: The influence of organizational culture. *International Journal of Production Economics*, 235. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2021.108060>.

17. De Haan, J., Naus, F., & Overboom, M. (2012). Creative tension in a lean work environment: Implications for logistics firms and workers. *International Journal of Production Economics*, 137, 157-164. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2011.11.005>.

18. Gustavo, M., Ugarte, I., Jay, S., Golden, Q., & Kevin, J. (2016). Lean versus green: The impact of lean logistics on greenhouse gas emissions in consumer goods supply chains. *Journal of Purchasing and Supply Management*, 22, 98-109. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.pursup.2015.09.002>.

19. Wooten, B. (2015). Streamline your food supply chain with the Mid-Atlantic's premier logistics resource. *Your Business. Our Logistics*. Retrieved from <https://www.kanbanlogistics.com/wp-content/uploads/2015/11/Kanban-Logistics-eBrochure-food.pdf>.

20. Li, Y., Yi S., Song, H., & Liu, N. (2013). Control of crop harvesting and transport process by Kanban Mechanism. *The Open Automation and Control Systems Journal*, 5, 67-72.

21. Fursa, V., Larina, T., & Danylenko, V. (2020). Multi-channel trade influence in the logistics research context. *Social Economics*, 60, 68-76. DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2020-60-07>.

22. Rahman, N., Sharif, S., & Esa, M. (2013). Lean manufacturing: Case study with Kanban system implementation. *Procedia Economics and Finance*, 7, 174-180. DOI: <https://doi.org/10.1016%2Fs2212-5671%2813%2900232-3>.

23. Chen, J., Cheng, C., & Huang, P. (2013). Supply chain management with lean production and RFID application: A case study. *Expert Systems with Applications*, 40, 3389-3397. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.eswa.2012.12.047>.

24. Shpak, S. (2019). Advantages & Disadvantages of lean production. *Chron*. 2019. Retrieved from <https://smallbusiness.chron.com/advantages-amp-disadvantages-lean-production-46696.html>.

25. Garcia, N., Moyano, J., & Maqueira, J. (2021). Lean supply chain management and performance relationships: what has been done and what is left to do. *CIRP Journal of Manufacturing Science and Technology*, 32, 405-423. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.cirpj.2021.01.016>.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2021 р.

Стаття прийнята 11.05.2021 р.

Цитувати як:

Мисака, Г. В., & Дерун, І. А. (2021). Теорія легітимності в формуванні інституційно-правових засад системи нефінансової звітності підприємств. *Соціальна економіка*, 61, 60-71. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-06>.

Cite this article:

Mysaka, H., & Derun, I. (2021). Legitimacy theory in the formation of the institutional and legal basis of the companies' non-financial reporting system. *Social Economics*, 61, 60-71. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-06>.

ТЕОРІЯ ЛЕГІТИМНОСТІ В ФОРМУВАННІ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВИХ ЗАСАД СИСТЕМИ НЕФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ганна Вікторівна Мисака*

кандидат економічних наук, доцент

e-mail: mysaka_g@knu.ua

ORCID ID: 0000-0003-0621-8513

Іван Анатолійович Дерун*

кандидат економічних наук

e-mail: derun@knu.ua

ORCID ID: 0000-0003-0114-4746

***Київський національний університет імені Тараса Шевченка**

вул. Васильківська, 90 А, Київ, 03022, Україна

Забезпечення сталого розвитку залежить від досягнення збалансованого управління економічною ефективністю з паралельним вирішенням соціальних та екологічних проблем людства. Це зумовило формування інформаційного запиту на звітування щодо соціальних та екологічних аспектів ведення бізнесу під тиском розвитку світової економіки та становлення громадянського суспільства. Незадоволеність стейкхолдерів рівнем достовірності, релевантності та порівнюваності добровільно оприлюднюваної компаніями нефінансової звітності спонукає до пошуку нових механізмів її надання, оскільки проблеми зміни клімату, боротьби з нерівністю та бідністю стрімко набули глобального масштабу та потребують нагального вирішення.

У статті досліджено основні концепції походження феномена нефінансової звітності як інструмента комунікації підприємства зі стейкхолдерами. Встановлено, що теорія легітимності відіграє ключову роль у стимулюванні добровільного оприлюднення компаніями нефінансової звітності та у формуванні інституційно-правових засад переходу до обов'язкового порядку її надання як на державному, так і наддержавному рівнях. На підставі критичного аналізу практики добровільного розкриття інформації щодо економічних, екологічних та соціальних аспектів діяльності суб'єктів господарювання авторами обґрунтовано необхідність легалізації системи нефінансової звітності як наступного етапу її еволюціонування в інтересах усіх зацікавлених сторін.

Встановлено, що на релевантність показників нефінансової звітності впливає коректність тлумачення поняття «нефінансова інформація» в контексті характеристики діяльності суб'єктів бізнес-середовища. На цій підставі обґрунтовано авторське визначення нефінансової звітності та зроблено припущення про запровадження обов'язкового звітування у певній черговості з урахуванням суміжності тематичних напрямів, яким присвячуються окремі нефінансові звіти. Доведено, що першопричинами недостовірності та низької інформативності нефінансової звітності виступає недостатній розвиток стандартів (або інших нормативів), на підставі яких відбувається її складання, та системи незалежного оцінювання.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, легітимність, нефінансова звітність, нефінансова інформація, сталий розвиток.

JEL Classification: M48; M14; Q01.

LEGITIMACY THEORY IN THE FORMATION OF THE INSTITUTIONAL AND LEGAL BASIS OF THE COMPANIES' NON-FINANCIAL REPORTING SYSTEM

Hanna Mysaka*

PhD (Economics), Associate Professor

e-mail: mysaka_g@knu.ua

ORCID ID: 0000-0003-0621-8513

Ivan Derun*

PhD (Economics)

e-mail: derun@knu.ua

ORCID ID: 0000-0003-0114-4746

***Taras Shevchenko National University of Kyiv**

90 A, Vasylkivska str., Kyiv, 03022, Ukraine

Ensuring sustainable development depends on achieving balanced economic efficiency management with a parallel solving the humankind social and environmental problems. This led to the formation of an information request for reporting on the social and environmental aspects of business-doing under the pressure of the world economy development and the civil society formation. Stakeholders' dissatisfaction with the degree of reliability, relevance and comparability of non-financial reporting voluntarily published by companies prompts the search for new mechanisms for its provision, since the problems of climate change, the fighting inequality and poverty have rapidly acquired a global scale and require urgent solutions.

The paper examines the main concepts of the origin of phenomenon of non-financial reporting as a tool for communication between a company and its stakeholders. It has been established that the legitimacy theory plays a key role in stimulating the companies' voluntary disclosure of non-financial reporting and in the formation of the institutional and legal basis for the transition to a mandatory procedure for its provision both at the national and supranational levels. Based on a critical analysis of the voluntary disclosure practice of information on the economic, environmental and social aspects of business-doing, the authors substantiated the need to legalize the non-financial reporting system as the next stage of its evolution in the interests of all stakeholders.

It was found that the relevance of non-financial reporting indicators is influenced by the correct interpretation of the concept of "non-financial information" in the context of the characteristics of the business entities' activity. Based on this, the authors substantiated their own definition of non-financial reporting and made an assumption about the implementing of the mandatory reporting in a certain order, taking into account the contiguity of the thematic areas to which certain non-financial reports are devoted. It has been proved that the root causes of the unreliability and low information content of non-financial reporting are the insufficient development of standards (or other norms), based of which it is drawn up, and the system of its independent assessment.

Keywords: Corporate Social Responsibility, Legitimacy, Non-financial Reporting, Non-financial Information, Sustainable Development.

JEL Classification: M48; M14; Q01.

Вступ. Завдяки кардинальним зрушенням в соціальній сфері, що були спричинені процесами розбудови та становлення громадянського суспільства в 60-70-х роках ХХ ст., практика добровільного звітування компаніями про соціальні та екологічні аспекти їх діяльності стала важливим елементом механізму реалізації корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), спрямованим на задоволення інформаційних запитів стейкхолдерів, а також інструментом створення репутаційного капіталу. Відсутність же довіри з боку зацікавлених користувачів знижує значимість нефінансової звітності та перешкоджає її використанню, тоді як звинувачення компаній у свідомому наповненні такої звітності малозначущими відомостями та перекуру-

ченні показників можуть знівелювати перспективи подальшого розвитку цієї системи загалом.

Багаторічний досвід складання та оприлюднення компаніями, які становлять суспільний інтерес, стандартизованої фінансової звітності в цілому сформував як у представників державних та наддержавних інституцій, так і в суспільстві загалом, умовне бачення процесу запровадження звітності щодо соціальних та екологічних аспектів діяльності суб'єктів господарювання. Легітимність такого звітування цілком та повністю відповідає не лише сучасним запитам широких верств суспільства, а й потребам інформаційного забезпечення скоординованого управління процесами боротьби з бідністю, нерів-

ністю та кліматичною кризою в умовах невизначеності та обмеженості часу. Водночас його легалізація об'єктивно ускладнюється відсутністю міжнародної інституції, подібної за своїм статусом та авторитетом Раді з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (International Accounting Standards Board), якій би державні органи більшості країн світу змогли делегувати повноваження з розробки та удосконалення стандартів нефінансової звітності з перспективою їх подальшого включення до національної законодавчої бази або використання як загальноприйнятої практики.

Оскільки ж нефінансова звітність виступає важливим інструментом інформування суспільства про те, наскільки бізнес відповідає його очікуванням, особливо у вирішенні екологічних та соціальних проблем, та яку роль у цьому відіграє держава, то існує нагальна потреба у формуванні комплексного науково-практичного підґрунтя процесу легалізації стандартів нефінансової звітності, що є важливою передумовою її ефективного використання стейкхолдерами для прийняття управлінських рішень та мобілізації громадянського суспільства.

Мета статті полягає в оцінці впливу теорії легітимності на формування інституційно-правових засад процесу переходу до обов'язкового оприлюднення нефінансової звітності на державному та наддержавному рівнях. Реалізація поставленої мети передбачає виконання наступних завдань:

1) проаналізувати базові концепції походження нефінансової звітності як системного явища;

2) охарактеризувати роль та значення теорії легітимності у формуванні інституційних та правових засад складання нефінансової звітності на різних етапах її еволюціонування;

3) дати визначення характерним особливостям нефінансової інформації та встановити їх зв'язок з контентом нефінансової звітності як віддзеркаленням вимог стандартів, за якими її складено.

Об'єктом дослідження виступає нефінансова звітність як соціально-економічний та інформаційний феномен. Предмет дослідження формують теоретико-методологічні та інституційно-правові аспекти процесів складання та оприлюднення нефінансової звітності підприємств, переосмислені кризою призму теорії легітимності.

Огляд літератури. Теорія легітимності відіграла важливу роль у становленні та розвитку системи нефінансової звітності, посприявши запровадженню у світову практику обов'язкового (нормативного) підходу до

її складання (Krištofik, Lament, & Musa, 2016), в рамках якого вперше з'явилась можливість стандартизувати показники нефінансової звітності, забезпечити їх відносну порівнюваність та в подальшому організувати надання запевнень щодо їх достовірності на засадах системності. Бізнес почав ставитися до ініціатив в сфері КСВ як до стратегічної необхідності в рамках збереження своєї організаційної легітимності, тоді як інституційний тиск поступово відійшов на другий план (Babiak & Trendafilova, 2011, с. 17). Однак у своїх оцінках змістовності та достовірності свідомо оприлюднюваної компаніями нефінансової інформації дослідники нерідко займають діаметрально протилежні позиції: від абсолютного схвалення (Fallan & Fallan, 2009, с. 486-487; Stubbs & Higgins, 2018, с. 503) до нищівної критики (Hahn & Lülfes, 2013, с. 415; Michelon, Patten, & Romi, 2019, с. 417-418). Справедливості заради варто відзначити, що ці висновки ґрунтуються на вибірках нефінансової звітності компаній різних країн, що, цілком ймовірно, могло позначитися на одержаних результатах.

Ф. Доні, С. Б'янчі Мартіні, А. Корвіно та М. Маццоні відзначають, що перехід компанії від добровільного оприлюднення нефінансової інформації до обов'язкового звітування про нефінансові аспекти їх діяльності – важлива віха, яка може не лише збагатити і поліпшити інформаційні системи компаній, а й підвищити їх продуктивність (Doni et al., 2019, с. 795). Ключову роль в цьому процесі відіграє законодавче затвердження стандартів нефінансової звітності та визначення порядку її оприлюднення. Водночас, Я. В. Олійник також відзначає важливість належного та своєчасного застосування інституційних чинників запровадження нефінансової звітності, особливо у формі законодавчого забезпечення ведення бізнесу на засадах відповідальності перед суспільством (Олійник, 2017).

За деякими оцінками у світі існує близько 30 різноманітних практик звітування компаніями з питань КСВ та сталого розвитку (Brown, de Jong, & Levy, 2009, с. 573), серед яких, у свою чергу, найбільш уживаною вважається Глобальна ініціатива зі звітності (Global Reporting Initiative – GRI) (Needles et al., 2016, с. 44; Tschopp & Nastanski, 2014, с. 147). Варто відзначити, що таке розмаїття директив, стандартів та різного роду рекомендацій щодо складання нефінансової звітності загострює проблему співставності інформації, яка в ній наводиться. А такі масштабні інституційні заходи, як Директива 2014/95/EU (The European Parliament & the Council of the European Union, 2014)¹,

¹ The European Parliament & the Council of the European Union. (2014). *Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity*

спрямовані на гармонізацію звітності про сталий розвиток та підвищення порівнянності її показників, у підсумку призвели до збільшення кількості переглядів нефінансових показників задля коригування помилок, виявлених у результаті аудиту, порівняно з періодом їх добровільного оприлюднення (Venturelli et al., 2020, с. 10).

В той же час, на думку М. Ла Торре, С. Сабельфельд, М. Блумквіста, А. Тарквініо та Дж. Думея механічна інституціоналізація існуючих форм нефінансової звітності не завжди призводить до поліпшення її якості через формальне виконання компаніями вимог нормативних актів та директив, які наразі потребують подальшого удосконалення (La Torre et al., 2020, с. 616). А тому справжня кінцева мета формування такої звітності, яка полягає у стимулюванні більш справедливих та сталих бізнес-практик, не досягається. Крім того, С. Аурелі, Е. Магнагі та Ф. Сальваторі відзначають наявність відмінностей у нефінансовій звітності компаній різних європейських країн та роблять висновок про недостатню ефективність впровадженого в ЄС підходу до гармонізації національних законодавчих баз і прогнозують подальше посилення інституційного тиску в даній предметній сфері (Aureli, Magnaghi, & Salvatori, 2019, с. 307).

Дослідники також відзначають, що в процесі інституціоналізації навіть найуспішніших систем добровільної звітності про екологічну та соціальну активність бізнесу їх окремі елементи можуть зазнавати невідвротної трансформації, що перешкоджатиме досягненню початкових цілей, заради яких вони запроваджувалися. Так, Х. Браун, М. де Йонг та Д. Леві стверджують, що GRI під час її інтеграції до існуючих інституційних структур за участі великої кількості зацікавлених сторін та в умовах слабкорозвиненої бази користувачів інформації втратила свою початкову місію агента, який мав мобілізувати зусилля численних суб'єктів суспільних відносин задля активізації соціальних ініціатив та для налагодження партнерства між ідейними ворогами (Brown, de Jong, & Levy, 2009, с. 579).

Дж. Мічелон, С. Пілонато та Ф. Річчері стверджують, що загалом якість та змістовність оприлюднених даних істотно не залежить від конкретної практики, що є свідченням символічності використання компаніями обраних методів. При цьому автори схиляються до думки, що змістовний чи символічний підхід до звітування щодо КСВ є виключно прерогативою самої компанії, який

віддзеркалює її ставлення до КСВ як такої (Michelon, Pilonato, & Ricceri, 2015, с. 75). Б. Нідлз, М. Фріго, М. Пауерс та А. Шигаєв відзначають, що високоефективні компанії воліють розкривати менше інформації про сталий розвиток порівняно з іншими, менш ефективними компаніями, та наголошують на важливості формування загальноприйнятих стандартів звітності щодо сталого розвитку як інструменту глобального управління у даній сфері (Needles et al., 2016, с. 75). Їх думку поділяють А. Г. Ловінська та Т. А. Бондар, які вбачають головну перешкоду розвитку нефінансової звітності саме у відсутності єдиних стандартів її складання. (Ловінська & Бондар, 2019). Результати дослідження, проведеного К. Гаммель та С. Шліком свідчать, що чим кращими є здобутки компанії у сфері КСВ та сталого розвитку, тим інформативнішу звітність вона складає. Тоді як компанії з низькими показниками, прагнучи одночасно приховати свої справжню продуктивність та зберегти легітимність, наповнюють свою звітність низькоякісною інформацією (Hummel & Schlick, 2016, с. 457). Таким чином, як, власне, сама нефінансова звітність, так і стандарти, згідно яких її складають, в руках менеджменту компанії можуть стати черговими інструментами маніпулювання ринком та громадською думкою.

С. Я. Король також відзначає, що змістове наповнення нефінансової звітності визначається, у першу чергу, застосовуваними практиками реалізації соціальної відповідальності бізнесу, а також потребує від компанії інноваційного підходу до організації обліку КСВ підприємства (Король, 2016). У той час як Дж. Марголіс, Г. Ельфенбейн та Дж. Волш припускають, що спроби визначити вплив здобутків компаній у сфері КСВ та їх фінансовою успішністю – це, принаймні частково, спроби легалізувати КСВ і тим самим створити простір для більш широких цілей в діловій активності – встановити, що бізнес може бути спрямований на те, щоб робити добро, а не лише процвітати. І з досягненням високого рівня матеріального благополуччя цей запит з боку суспільства стає дедалі гучнішим (Margolis, Elfenbein, & Walsh, 2007). Таким чином, проблема кореляції між ефективністю компаній у сфері КСВ та їх фінансовими результатами не лише не вичерпується визначенням її величини, а й породжує додаткові питання принципово нових вимог суспільства та здатності бізнесу їх задовольнити в повній мірі.

Попри таку велику кількість проведених

досліджень та ґрунтовні здобутки, як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, на сучасному етапі широкомасштабних ініціатив бізнесу у сферах КСВ та сталого розвитку існує нагальна потреба у формуванні повноцінного механізму інституційного регулювання обов'язкового порядку складання та оприлюднення нефінансової звітності компаній шляхом розробки та затвердження якісного нормативно-правового забезпечення цих процесів та запровадження ефективної системи контролю за достовірністю змістового наповнення такої звітності. Це комплексно сприятиме підвищенню довіри користувачів до нефінансової інформації та активізації її використання для вирішення екологічних та соціальних проблем людства.

Методологія дослідження. Методологічний інструментарій даної статті склали такі методи: порівняння та опис (для визначення потреби стейкхолдерів у нефінансовій інформації щодо діяльності суб'єктів бізнес-середовища на різних етапах розвитку економіки та суспільства); дедуктивний метод (для аналізу легітимності надання нефінансової звітності); аналіз та системний метод (для обґрунтування необхідності легалізації нефінансової звітності як джерела додаткової інформації щодо впливу бізнесу на суспільство та навколишнє середовище); узагальнення та класифікація (для структурування сукупності нефінансової інформації з метою складання нефінансової звітності). Також використано графічний (для унаочнення тенденцій оприлюднення нефінансової звітності у світі) та табличний (для дослідження змісту найбільш використовуваних стандартів нефінансової звітності) методи подання даних.

Основні результати. Одвічний запит людства на справедливість, як базовий принцип організації співіснування, забезпечує легітимність застосуванню сили правлячими елітами допоки суспільство вважає, що ці еліти є корисними для його розвитку. Втрата ж довіри суспільства означає автоматичну втрату можливості легітимно застосовувати силу державними структурами, що призводить до втрати влади як такої. Тому запровадження прозорого та ефективного механізму зниження економічної та соціальної нерівності стає не просто важливим завданням для влади, а запорукою збереження нею своєї легітимності, яка може бути втрачена в результаті вибухів соціального невдоволення ситуацією.

Усвідомлення глобальності економічних, екологічних та соціальних проблем спонукає людство до внесення кардинальних змін в усі основні сфери життєдіяльності, в процесі

чого встановлюються конкретні цілі, завдання та їх кількісні параметри з метою подальшої оцінки успішності їх досягнення у стислі та чітко визначені терміни. Забезпечення ж довіри громадян, особливо в умовах глобальності комунікаційних систем, потребує відкритості та доступності не лише тієї інформації, запит на яку вже існує в суспільстві, а й вимагає від владних інституцій спроможності передбачити (або сформувані) інформаційні потреби активних стейкхолдерів щодо суспільно значимих проблем та створити систему оприлюднення релевантних даних.

Від самого початку запровадження КСВ її концепцією було передбачено, що розкриття інформації про екологічні та соціальні аспекти діяльності компанії відбувається виключно на добровільних засадах. В подальшому легітимізація даної ідеологічної аксіоми у суспільній свідомості зумовила добровільний характер складання та оприлюднення нефінансової звітності на глобальному рівні. Теорія легітимності визначає, що суспільство укладає з усіма суб'єктами господарювання угоду, умови якої базуються на його очікуваннях того, що господарська діяльність, проваджувана будь-яким суб'єктом, відповідатиме запитам і потребам більшості членів такого суспільства, системі їх життєвих цінностей та, в результаті, підвищуватиме його загальне благо. Як виявилось згодом, такий підхід до інституалізації відносин, що виникають між компаніями та їх стейкхолдерами в процесі подання нефінансової звітності, себе не виправдав, у першу чергу, через недостатній рівень достовірності, порівнянності та інформативності звітних показників.

На поточному етапі розвитку КСВ добровільний характер звітування за нефінансовими аспектами діяльності та широкий вибір стандартів для підготовки такої звітності максимально відповідають інтересам суб'єктів господарювання, які користуються нею як інструментом опосередкованого піару. На нашу думку, саме ця обставина обумовлює стрімке зростання частки компаній, які оприлюднюють звітність зі сталого розвитку за рейтингами найбільших компаній світу (G250) та окремих країн (N100) у 1999-2020 рр. (рис. 1). Також слід зауважити, що до 1999 року найбільші компанії світу (G250) взагалі не вважали за доцільне подавати нефінансову звітність, тоді як за 10 років вже 95% цих компаній займалися її оприлюдненням (KPMG, 2020, с. 10)¹. При цьому компанії обирають для представлення у звітності ті напрями та способи розкриття інформації про соціальні та екологічні проекти та ініціативи,

¹ KPMG. (2020). *The time has come: The KPMG Survey of Sustainability Reporting 2020*. 62 p. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/11/the-time-has-come.pdf>.

висвітлення яких сприяє підтримці їх позитивного іміджу, та відкидають усе, що може йому зашкодити в очах будь-якої групи стейкхолдерів. Таким чином, компанії вдаються до свідомого маніпулювання змістовим наповненням оприлюднюваних нефінансових звітів, не порушуючи при цьому вимог, встановлених у цій сфері.

У свою чергу усвідомлення зовнішніми стейкхолдерами подібної практики схиляє їх до відстоювання власних інтересів та права на отримання інформації шляхом лобіювання нормативного підходу до організації звітування компаніями про нефінансові аспекти їх діяльності, який полягає у запровадженні жорсткого нормативного регулювання усього процесу такого звітування – від порядку її оприлюднення та надання впевненості щодо надійності інформації до стандартизації структури звітів та порядку формування змісту наведених в них показників (Stubbs & Higgins, 2018). До прийняття владними інституціями рішення щодо подальшої траєкторії розвитку системи нефінансової звітності сторони самостійно намагаються дійти компромісу, який би дозволив підвищити її користь та ефективність для всіх учасників про-

цесу. Так, в Австралії компанії при оприлюдненні нефінансової звітності почали керуватися теорією «суттєвої легітимності», що передбачає поєднання важливих для компанії даних, які визначають її стратегічну легітимність, та інформації, яка цікавить стейкхолдерів, та зумовлює інституційну легітимність нефінансової звітності (Dumay, Frost, & Beck, 2015).

За таких умов потенціал використання однієї з найбільш перспективних практик у цій сфері – інтегрованої звітності (Integrated Reporting) – знаходиться під серйозною загрозою саме через її гнучкість та відсутність настанов щодо фактичного розкриття інформації та показників, в першу чергу, в тих економічно розвинених країнах, де вже сформовано дієві моделі розкриття інформації, орієнтовані на потреби стейкхолдерів (Dumay et al., 2017). В Україні ж інтегрована звітність наразі виступає перспективним напрямом науково-прикладних досліджень, спрямованих на формування її моделі виходячи з критичного аналізу показників КСВ (Левицька, 2019), управління вартістю та репутацією компанії (Голов, Костюченко, & Кузіна, 2018; Кузіна, 2017).

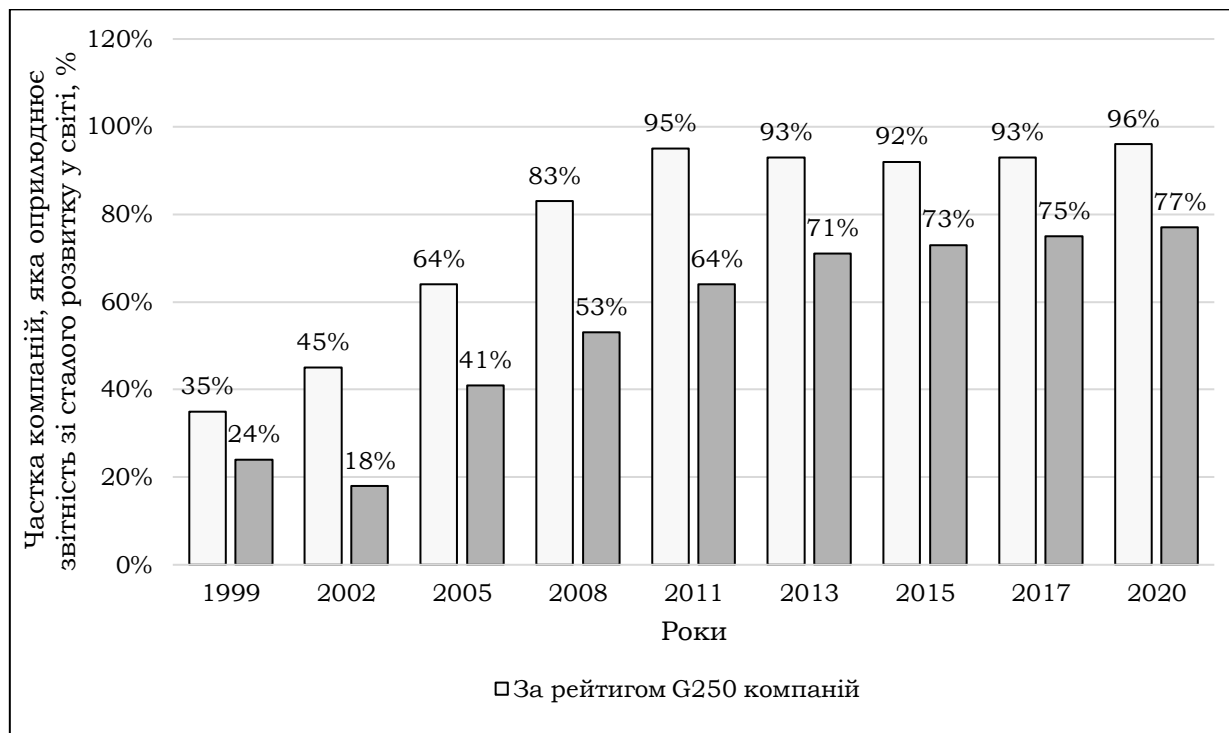


Рис. 1. Динаміка частки компаній, які оприлюднюють звітність зі сталого розвитку за рейтингами найбільших компаній світу (G250) та окремих країн (N100) за 1999-2020 рр.
 Fig. 1. Percentage of companies with sustainability reports on according to the largest companies' ranking in the world (G250) and certain countries (N100) in 1999-2020
 Джерело: побудовано авторами за даними (KPMG, 2020)¹.

¹ KPMG. (2020). *The time has come: The KPMG Survey of Sustainability Reporting 2020*. 62 p. Retrieved from <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/11/the-time-has-come.pdf>.

Водночас, як системне явище нефінансова звітність наразі лише поступово формується завдяки запровадженню її комплексного регулювання, зокрема, щодо змісту інформації, яка в ній має розкриватися, а також визначення кола компаній, для яких подання такої звітності є обов'язковим. У процесі переходу компаній від добровільного оприлюднення нефінансової інформації до обов'язкового звітування про нефінансові аспекти їх діяльності ключову роль відіграє законодавче затвердження стандартів нефінансової звітності та визначення порядку її оприлюднення.

Об'єктивна потреба в подальшому удосконаленні існуючих форм звітності щодо КСВ, які початково розроблялися та просувалися зусиллями недержавних структур, робить їх механічну інституціоналізацію недоцільною (La Torre et al., 2020). Проте використання тих практик нефінансового звітування, які користуються найбільшою популярністю, у першу чергу, серед стейкхолдерів, як основи законодавчо-нормативного забезпечення, є цілком розумним кроком в організації переходу до обов'язкового звітування про КСВ.

Директиву 2014/95/EU, на основі якої в країнах Євросоюзу було запроваджено масштабне звітування суб'єктів господарювання щодо нефінансових аспектів їх діяльності, можна вважати як першим кроком у консолідації зусиль наддержавних інституцій, спрямованих на вирішення проблеми підвищення рівня довіри стейкхолдерів до нефінансової звітності, так і опосередкованим свідченням незадовільної оцінки державними структурами результатів роботи приватних інституцій у цій сфері. Згідно вимог даної Директиви (The European Parliament & the Council of the European Union, 2014)¹, починаючи з 2018 року, суспільно значимі компанії зі середньою чисельністю не менше 500 осіб зобов'язані включати нефінансовий звіт (а non-financial statement) до свого звіту з управління (the management report). Статтею 19а Директиви регламентуються мінімальні вимоги до змісту цього звіту та його обсягу, якого має бути достатньо для розуміння розвитку підприємства, що звітує, його функціонування, стану, а також впливу його діяльності в наступних аспектах: екологічному, соціальному та питаннях зайнятості, поваги до прав людини, боротьби з корупцією та хабарництвом, у тому числі:

– короткий опис бізнес-моделі підприємства;

– опис політик, які проводить підприємство щодо вищезазначених аспектів;

– досягнуті результати проваджуваних політик;

– істотні ризики пов'язані із зазначеними питаннями, які виникають у зв'язку з діяльністю компанії, а також інформацію про те, яких заходів вжито для управління цими ризиками;

– ключові нефінансові індикатори ефективності даного бізнесу (The European Parliament & the Council of the European Union, 2014)².

Проте, на нашу думку, наразі у такий спосіб лише започатковано перехід від добровільного розкриття інформації щодо КСВ до обов'язкового оприлюднення нефінансової звітності, що, безумовно, є важливою віхою процесу трансформації неформальної громадської ініціативи в системний інституційний механізм, але не вирішує проблем якості та порівнюваності нефінансової звітності, та довіри стейкхолдерів до змісту її показників.

Оскільки ж обґрунтування необхідності розкриття компаніями відомостей про КСВ та сталий розвиток відбувалося паралельно на основі постулатів теорій легітимності та агентських відносин, то в результаті запровадження законодавчо закріпленого обов'язку оприлюднювати нефінансову звітність компанії мали переглянути свою мотивацію, що початково спонукала їх до добровільного поширення інформації про соціальні та екологічні аспекти господарської діяльності, на предмет подальшої відповідності їх цілям та інтересам в принципово нових умовах організації такого звітування. Еволюціонування ж відносин між усіма учасниками процесу обов'язкового оприлюднення нефінансової звітності має відбуватися на основі прагматичної, моральної та когнітивної легітимності, які забезпечують упевненість:

1) компаній у тому, що застосування практик складання нефінансової звітності, які становлять цінність для стейкхолдерів, відповідає також і їх власним інтересам;

2) більшості стейкхолдерів у тому, що практики складання нефінансової звітності гарантують коректну оцінку результатів та наслідків їх застосування, які забезпечують зростання суспільного добробуту у прийнятний для таких стейкхолдерів спосіб;

3) усіх учасників процесу в належності, зрозумілості й доречності цілей, які ставляться перед відповідними практиками складання нефінансової звітності (O'Dwyer, Owen, & Unerman, 2011).

¹ The European Parliament & the Council of the European Union. (2014). *Directive 2014/95/EU of the European Parliament and of the Council of 22 October 2014 amending Directive 2013/34/EU as regards disclosure of non-financial and diversity information by certain large undertakings and groups*. Retrieved from <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0095&from=EN>.

² Там само.

У свою чергу теорія агентських відносин тлумачить механізм оприлюднення нефінансової звітності як інструмент мінімізації наявної асиметрії інформації, що сприяє подоланню протиріч, які виникають між принципами та агентами в процесі володіння та управління компанією, та які можуть призвести до істотних фінансових втрат. Результатом має стати зростання довіри між власниками та менеджментом, а також упевненості членів суспільства в корисності діяльності компанії загалом.

У зв'язку з цим для належного обґрунтування семантичного навантаження змісту показників нефінансової звітності потребує додаткового аналізу сутність поняття «нефінансова інформація» в контексті характеристики діяльності суб'єктів бізнес-середовища. М. Еркенс, Л. Паугам та Х. Столовей вказують на те, що у визначенні нефінансової інформації акцент робиться на тому, що її формування відбувається поза системою бухгалтерського обліку, а також що саме та/або за допомогою яких саме показників така інформація характеризує:

- результати господарської діяльності на основі показників, які не є традиційними фінансовими показниками (дані про КСВ, інтелектуальний капітал, корпоративне управління тощо);

- фінансові показники діяльності, які не представлені у стандартних звітах суб'єктів господарювання (фінансовій звітності або річних звітах) (Erkens, Paugam, & Stolowy, 2015, с. 24).

Водночас у Спеціальному звіті для Ради зі стандартів фінансового обліку його автор В. Аптон визначає нефінансову інформацію як сукупність всіх нефінансових даних та показників, які не представлені у звичайній фінансовій звітності, у тому числі й ті, що визначаються на її основі (коефіцієнти, індекси, бальні оцінки тощо) (Upton, 2001, с. 5). Також він обґрунтовує думку про те, що нефінансова інформація за своєю суттю є ідіосинкратичною для певних галузей і, можливо, навіть для окремих підприємств. Це дисонує з логікою побудови деталізованих стандартів ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, але не суперечить стандартам, на підставі яких може визначатися форма, порядок подання такої інформації з метою якісного розкриття основних припущень щодо різноманітних аспектів діяльності підприємства (Upton, 2001, с. 106).

Попри те, що до усіх показників фінансової звітності застосовується єдиний грошовий вимірник, фінансові коефіцієнти, які обчислюються на її основі, за своїм змістом виступають відносними якісними показниками, а

в самій системі бухгалтерського обліку паралельно можуть застосовуватися й негрошові (натуральні, трудові) вимірники. Це сприяє формуванню сукупності облікових і необлікових даних, які можуть виражатися в грошових та негрошових одиницях виміру та використовуються для характеристики, у першу чергу, соціальних та екологічних аспектів діяльності компанії, її КСВ, ділової репутації та інтелектуального капіталу. Таким чином, під «нефінансовою інформацією» пропонується розуміти сукупність відомостей, які генеруються як в системі бухгалтерського обліку підприємства, так і поза її межами, для забезпечення комплексної характеристики його фінансово-майнового стану, репутації, інтелектуального капіталу, проваджуваних КСВ-практик та практик корпоративного управління тощо, і які не включено до його стандартизованої фінансової звітності.

На цій підставі вважаємо, що нефінансова звітність – це специфічна звітність суб'єкта бізнес-середовища, що складається з тієї частини нефінансової інформації, яка не є похідною від показників його фінансової звітності, та забезпечує користувачам можливість сформулювати комплексне уявлення про суспільні ризики та вигоди від його функціонування.

Враховуючи ж увесь спектр діяльності компанії, для характеристики якого може бути використана нефінансова інформація, слід розуміти, що нефінансова звітність є збірним поняттям, у складі якого доцільно виокремлювати тематичні звіти, присвячені розкриттю певних аспектів, явищ або категорій. Оскільки ж більшість стандартів та нормативів, якими регламентується складання нефінансової звітності не мають визнаного правового статусу ані на рівні окремо узятих країн, ані на рівні міжнародних організацій, це спричиняє істотну термінологічну плутанину. У той час як для забезпечення раціонального переходу від оприлюднення нефінансової звітності на засадах легітимності до формування ефективного механізму її легалізації надзвичайно важливо системно сприяти послідовному запровадженню обов'язковості такого звітування з урахуванням суміжності тематичних напрямів, яким присвячуються окремі нефінансові звіти.

Розкриття компаніями нефінансової інформації про корпоративне управління, репутацію, підходи до створення вартості, екологічні та соціальні аспекти сталого розвитку, інтелектуальний капітал тощо здійснюється в рамках різноманітних практик нефінансової звітності, зміст найпоширеніших з яких у світі та в Україні систематизовано в таблиці 1.

Таблиця 1. Характеристика змісту нефінансових звітів, найбільш поширених у світі та в Україні

Table 1. Content characteristics of the most common non-financial reports in the World and Ukraine

Вид звіту	Характеристика змісту
Звіт про сталий розвиток (за стандартами GRI)	відображає дані про господарську діяльність підприємства, її вплив на навколишнє середовище та соціальну сферу, а також позитивний або негативний внесок компанії у забезпечення сталого розвитку (Global Sustainability Standards Board, 2016) ¹
Звітність за стандартами обліку у сфері сталого розвитку (SASB)	відображає управління впливом компанії на екологічну та соціальну сфери, який виникає в результаті виробництва товарів та послуг, а також управління взаємодією з навколишнім середовищем та соціальним капіталом компанії, необхідними для створення вартості у довгостроковій перспективі (Sustainability Accounting Standards Board, 2017) ²
Інтегрований звіт	стисле повідомлення про те, як стратегія підприємства, корпоративне управління, результати та перспективи з урахуванням особливостей його взаємодії із навколишнім середовищем здатні створювати цінність у короткостроковій, середньостроковій та довгостроковій перспективах (The International Integrated Reporting Council, 2021) ³
Звітність за стандартами AA (AccountAbility) 1000	відображає оцінку результатів діяльності компанії виходячи з етичних міркувань на основі набору критеріїв, за якими може проводитися соціальний та етичний аудит їх діяльності. Передбачає постійний діалог зі стейкхолдерами (AccountAbility, 2018) ⁴
Звіт з управління	містить достовірну фінансову та нефінансову інформацію про діяльність підприємства, його стан та перспективи розвитку та розкриває основні ризики і невизначеності його діяльності (Міністерство фінансів України, 2018) ⁵
Звіт про інтелектуальний капітал	розкриває ефективність компанії в управлінні знаннями, тобто тій сфері діяльності менеджменту, яка полягає в набутті, спільному користуванні, розвитку та закріпленні знань як ресурсу (Danish Agency for Trade and Industry, 2000) ⁶

Джерело: систематизовано авторами

Розмаїття існуючих стандартів до складання та оприлюднення нефінансової звітності породжує низку малопорівнюваних підходів до її структурування, що негативно відбивається на рівні довіри стейкхолдерів до усієї системи звітування компаній про нефінансові аспекти їх діяльності як важливого елементу інформаційного забезпечення феномену КСВ. У свою чергу недоліки стандартизації нефінансової звітності стримують запровадження обов'язкової вимоги щодо незалежної оцінки та підтвердження достовірності змісту її показників перед оприлюдненням. Тому даний сегмент аудиторської діяльності залишається прерогативою переважно компаній Великої четвірки, зусиль яких, вочевидь, недостатньо для його системного активного розвитку. Таким чином, проблема достовірності та інформативності показників

нефінансових звітів, оприлюднюваних компаніями, насправді бере свій початок у площині якості власне стандартів (або інших нормативів), відповідно до яких ці звіти було підготовлено, і недостатньо розвиненій системі незалежного оцінювання нефінансової звітності.

Висновки. Якість розкриття інформації у нефінансовій звітності має забезпечуватися шляхом дотримання вимог стандартів, яким регулюється склад такої звітності та зміст її показників, а також проведенням її незалежної перевірки та наданням запевнень щодо достовірності оприлюднених відомостей. А відсутність контролю за дотриманням стандартів під час складання звітності унеможливає зворотній зв'язок розробника стандартів з користувачами стандартів і звітності та подальше їх удосконалення з урахуванням

¹ Global Sustainability Standards Board. (2016). Consolidated set of GRI sustainability reporting standards 2016. Retrieved from <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-download-center/consolidated-set-of-gri-standards>.

² Sustainability Accounting Standards Board. (2017). SASB conceptual framework. Retrieved from https://www.sasb.org/wp-content/uploads/2020/02/SASB_Conceptual-Framework_WATERMARK.pdf.

³ The International Integrated Reporting Council. (2021). *The international <IR> framework*. Retrieved from <https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf>.

⁴ AccountAbility. (2018). *AccountAbility's AA1000 Series of Standards*. Retrieved from <https://www.accountability.org/standards>.

⁵ Міністерство фінансів України. (2018). Методичні рекомендації зі складання звіту про управління, затверджені наказом Міністерства фінансів України від 07.12.2018 року № 982. Retrieved from <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0982201-18#Text>.

⁶ Danish Agency for Trade and Industry. (2000). *A guideline for intellectual capital statements – a key to knowledge management*. Retrieved from <https://ufm.dk/en/publications/2001/files-2001/a-guideline-for-intellectual-capital-statements.pdf>.

інтересів основних груп стейкхолдерів.

Наразі ж для виконання компаніями вимог Директиви ЄС 2014/95/EU щодо складання нефінансового звіту Федерація європейських бухгалтерів допускає альтернативну можливість керуватися настановами 9 практик, питання рівноцінності яких залишається відкритим і досі. Тоді як власне у самій Директиві ЄС 2014/95/EU будь-які рекомендації щодо застосування конкретних стандартів нефінансової звітності відсутні взагалі. Водночас дослідники відзначають, що обов'язковість оприлюднення не зменшила ролі нефінансової звітності як інструменту легітимізації діяльності компаній, як і прагнення компаній до легітимізації загалом. У той час як ключову проблему відносин принципалів та агентів – асиметрію інформації – завдяки нормативному характеру звітування вдається поступово скорочувати, що, у

свою чергу, знижує моральні ризики та згладжує конфлікт їх інтересів (Mio et al., 2020). Таким чином, на прикладі досвіду компаній країн ЄС є усі підстави стверджувати, що перехід до обов'язкового оприлюднення нефінансової звітності загалом відповідає інтересам усіх сторін цього процесу, сприяє нормалізації відносин у суспільстві та подальшому розвитку КСВ.

Науково-прикладні дослідження та розробки у даній сфері у майбутньому доцільно зосередити на взаємоузгодженні термінології, яка вживається у законодавчих та нормативних актах, якими регламентується порядок складання та оприлюднення нефінансової звітності, а також черговості запровадження обов'язкового подання нефінансових звітів з урахуванням їх тематичної спорідненості, що забезпечить можливість перехресного контролю даних.

Література

1. Křištofik P., Lament M., Musa H. The reporting of non-financial information and the rationale for its standardisation. *Ekonomika a management*. 2016. Vol. XIX. No. 2. P. 157–175. DOI: <https://doi.org/10.15240/tul/001/2016-2-011>.
2. Babiak K., Trendafilova S. CSR and environmental responsibility: motives and pressures to adopt green management practices. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2011. Vol. 18. No. 1. P. 11–24. DOI: <https://doi.org/10.1002/csr.229>.
3. Fallan E., Fallan L. Voluntarism versus regulation: lessons from public disclosure of environmental performance information in Norwegian companies. *Journal of Accounting and Organizational Change*. 2009. Vol. 5. No. 4. P. 472–489. DOI: <http://doi.org/10.1108/18325910910994685>.
4. Stubbs W., Higgins C. Stakeholders' perspectives on the role of regulatory reform in integrated reporting. *Journal of Business Ethics*. 2017. Vol. 147. No. 3. P. 489–508. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2954-0>.
5. Hahn R., Lülfs R. Legitimizing negative aspects in GRI-oriented sustainability reporting: a qualitative analysis of corporate disclosure strategies. *Journal of Business Ethics*. 2013. Vol. 123. No. 3. P. 401–420. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1801-4>.
6. Michelon G., Patten D. M., Romi, A. M. Creating legitimacy for sustainability assurance practices: evidence from sustainability restatements. *European Accounting Review*. 2019. Vol. 28. No. 2. P. 395–422. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2018.1469424>.
7. Doni F., Bianchi Martini S., Corvino A., Mazzoni M. Voluntary versus mandatory non-financial disclosure: EU Directive 95/2014 and sustainability reporting practices based on empirical evidence from Italy. *Meditari Accountancy Research*. 2019. Vol. 28. No. 5. P. 781–802. DOI: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-12-2018-0423>.
8. Олійник Я. В. Інституціональні чинники запровадження нефінансової звітності. *Фінанси України*. 2017. № 9. С. 112–128. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2017.09.112>.
9. Brown H. S., de Jong M., Levy D. L. Building institutions based on information disclosure: lessons from GRI's sustainability reporting. *Journal of Cleaner Production*. 2009. Vol. 17. No. 6. P. 571–580. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.12.009>.
10. Needles B. E., Frigo M. L., Powers M., Shigaev A. Integrated reporting and sustainability reporting: An exploratory study of high performance companies: [monograph]. *Performance measurement and management control: Contemporary issues*: Emerald Group Publishing Limited, 2016. P. 41–80.
11. Tschopp D., Nastanski M. The harmonization and convergence of corporate social responsibility reporting standards. *Journal of Business Ethics*. 2014. Vol. 125. No. 1. P. 147–162. DOI: <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1906-9>.
12. Venturelli A., Pizzi S., Caputo F., Principale S. The revision of nonfinancial reporting directive: a critical lens on the comparability principle. *Business Strategy and the Environment*. 2020. P. 1–14. DOI: <https://doi.org/10.1002/bse.2598>.
13. La Torre M., Sabelfeld S., Blomkvist M., Tarquinio L., Dumay J. Harmonising non-financial reporting regulation in Europe. *Meditari Accountancy Research*. 2018. Vol. 22. P. 598–621. DOI: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-02-2018-0290>.
14. Aureli S., Magnaghi E., Salvatori F. The role of existing regulation and discretion in harmonising non-financial disclosure. *Accounting in Europe*. 2019. Vol. 16. No. 3. P. 290–312. DOI: <https://doi.org/10.1080/17449480.2019.1637529>.
15. Michelon G., Pilonato S., Ricceri F. CSR reporting practices and the quality of disclosure: an empirical analysis. *Critical Perspectives on Accounting*. 2015. Vol. 33. P. 59–78. DOI:

<https://doi.org/10.1016/j.cpa.2014.10.003>.

16. Ловінська Л. Г., Бондар Т. А. Нефінансова звітність як основа інформаційного забезпечення моніторингу досягнення цілей сталого розвитку. *Фінанси України*. 2019. № 11. С. 20–30. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.11.020>.

17. Hummel K., Schlick C. The relationship between sustainability performance and sustainability disclosure – Reconciling voluntary disclosure theory and legitimacy theory. *Journal of Accounting and Public Policy*. 2016. Vol. 35. No. 5. P. 455–476. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.06.001>.

18. Король С. Я. *Соціальна відповідальність бізнесу: теорія та методологія обліку* : монографія. К. : КНТЕУ, 2016. 416 с.

19. Margolis J. D., Elfenbein H. A., Walsh J. Does it pay to be good? A meta-analysis of the relationship between corporate social and financial performance. *Working paper, University of Michigan. SSRN Electronic Journal*. 2007. 79 p. URL: https://www.researchgate.net/publication/237455609_Does_it_pay_to_be_good_A_meta-analysis_and_redirection_of_research_on_the_relationship_between_corporate_social_and_financial_performance (дата звернення: 26.01.2020).

20. Dumay J., Frost G., Beck C. Material legitimacy. *Journal of Accounting & Organizational Change*. 2015. Vol. 11. No. 1. P. 2–23. DOI: <https://doi.org/10.1108/JAOC-06-2013-0057>.

21. Dumay J., Bernardi C., Guthrie J., La Torre M. Barriers to implementing the International Integrated Reporting Framework. *Meditari Accountancy Research*. 2017. Vol. 25. No. 4. P. 461–480. DOI: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-05-2017-0150>.

22. Левицька С. О. Соціальна складова інтегрованої звітності вітчизняних підприємств. *Фінанси України*. 2019. № 12. С. 98–107. DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.12.098>.

23. Голов С. Ф., Костюченко В. М., Кузіна Р. В. *Інтегроване звітування: концепція, методологія, організація* : монографія. Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2018. 252 с.

24. Кузіна Р. В. Розвиток системи корпоративної звітності. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2017. № 4. С. 288–298.

25. O'Dwyer B., Owen D., Unerman J. Seeking legitimacy for new assurance forms: The case of assurance on sustainability reporting. *Accounting, Organizations and Society*. 2011. Vol. 36. No. 1. P. 31–52. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2011.01.002>.

26. Erkens M., Paugam L., Stolowy H. Non-financial information: state of the art and research perspectives based on a bibliometric study. *Comptabilité – Contrôle – Audit*. 2015. Vol. 3. P. 15–92. DOI: <https://doi.org/10.3917/csa.213.0015>.

27. Upton W. S. *Special report on business and financial reporting, challenges from the new economy*. Norwalk, Connecticut: Financial Accounting Standards Board, 2001. 118 p. URL: https://www.fasb.org/articles&reports/sr_new_economy.pdf (дата звернення: 26.01.2020).

28. Mio C., Fasan M., Marcon C., Panfilo S. The predictive ability of legitimacy and agency theory after the implementation of the EU directive on non-financial information. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*. 2020. Vol. 27. No. 6. P. 2465–2476. DOI: <https://doi.org/10.1002/csr.1968>.

References

1. Krištofik, P., Lament, M., & Musa, H. (2016). The reporting of non-financial information and the rationale for its standardisation. *Ekonomika a management, XIX(2)*, 157-175. doi: <https://doi.org/10.15240/tul/001/2016-2-011>.

2. Babiak, K., & Trendafilova, S. (2011). CSR and environmental responsibility: motives and pressures to adopt green management practices. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management, 18(1)*, 11-24. doi: <https://doi.org/10.1002/csr.229>.

3. Fallan, E., & Fallan, L. (2009). Voluntarism versus regulation: lessons from public disclosure of environmental performance information in Norwegian companies. *Journal of Accounting and Organizational Change, 5(4)*, 472-489. doi: <http://doi.org/10.1108/18325910910994685>.

4. Stubbs, W., & Higgins, C. (2018). Stakeholders' perspectives on the role of regulatory reform in integrated reporting. *Journal of Business Ethics, 147(3)*, 489-508. doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-015-2954-0>.

5. Hahn, R., & Lülfes, R. (2013). Legitimizing negative aspects in GRI-oriented sustainability reporting: a qualitative analysis of corporate disclosure strategies. *Journal of Business Ethics, 123(3)*, 401-420. doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1801-4>.

6. Michelon, G., Patten, D. M., & Romi, A. M. (2019). Creating legitimacy for sustainability assurance practices: evidence from sustainability restatements. *European Accounting Review, 28(2)*, 395-422. doi: <https://doi.org/10.1080/09638180.2018.1469424>.

7. Doni, F., Bianchi Martini, S., Corvino, A., & Mazzoni, M. (2019). Voluntary versus mandatory non-financial disclosure: EU Directive 95/2014 and sustainability reporting practices based on empirical evidence from Italy. *Meditari Accountancy Research, 28(5)*, 781-802. doi: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-12-2018-0423>.

8. Oliyvyk, Y. (2017). Institutional factors for the introduction of non-financial reporting. *Finance of Ukraine, 9*, 112–128. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2017.09.112>. (in Ukrainian)

9. Brown, H. S., de Jong, M., & Levy, D. L. (2009). Building institutions based on information disclosure: lessons from GRI's sustainability reporting. *Journal of Cleaner Production, 17(6)*, 571-580. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2008.12.009>.

10. Needles, B. E. Jr., Frigo, M. L., Powers, M., & Shigaev, A. (2016). *Integrated reporting and*

sustainability reporting: An exploratory study of high performance companies. Emerald Group Publishing Limited. In *Performance Measurement and Management Control: Contemporary Issues*: 41-81. doi: <http://doi.org/10.1108/S1479-351220160000031019>.

11. Tschopp, D., & Nastanski, M. (2014). The harmonization and convergence of corporate social responsibility reporting standards. *Journal of Business Ethics*, 125(1), 147-162. doi: <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1906-9>.

12. Venturelli, A., Pizzi, S., Caputo, F., & Principale, S. (2020). The revision of nonfinancial reporting directive: a critical lens on the comparability principle. *Business Strategy and the Environment*, 2020, 1-14. doi: <https://doi.org/10.1002/bse.2598>.

13. La Torre, M., Sabelfeld, S., Blomkvist, M., & Dumay, J. (2020). Rebuilding trust: sustainability and non-financial reporting and the European Union regulation. *Meditari Accountancy Research*, 28(5), 701-725. doi: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-06-2020-0914>.

14. Aureli, S., Magnaghi, E., & Salvatori, F. (2019). The role of existing regulation and discretion in harmonising non-financial disclosure. *Accounting in Europe*, 16(3), 290-312. doi: <https://doi.org/10.1080/17449480.2019.1637529>.

15. Michelon, G., Pilonato, S. & Ricceri, F. (2015). CSR reporting practices and the quality of disclosure: an empirical analysis. *Critical Perspectives on Accounting*, 33, 59-78. doi: <https://doi.org/10.1016/j.cpa.2014.10.003>.

16. Lovinska, L. & Bondar, T. (2019). Non-financial reporting as the database for monitoring the Sustainable Development Goals attainment. *Finance of Ukraine*, 11, 20-30. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.11.020>. (in Ukrainian)

17. Hummel, K., & Schlick, C. (2016). The relationship between sustainability performance and sustainability disclosure – Reconciling voluntary disclosure theory and legitimacy theory. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35(5), 455-476. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.06.001>.

18. Korol, S. Ya. (2016). *Corporate social responsibility: Theory and methodology of accounting*. Kyiv: KNUTE. 416 p. (in Ukrainian)

19. Margolis, J. D., Elfenbein, H. A., & Walsh, J. (2007). Does it pay to be good? A meta-analysis of the relationship between corporate social and financial performance. *Working paper, University of Michigan*. SSRN *Electronic Journal*. 79 p. Retrieved from https://www.researchgate.net/publication/237455609_Does_it_pay_to_be_good_A_meta-analysis_and_redirection_of_research_on_the_relationship_between_corporate_social_and_financial_performance.

20. Dumay, J., Frost, G., & Beck, C. (2015). Material legitimacy. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 11(1), 2-23. doi: <https://doi.org/10.1108/JAOC-06-2013-0057>.

21. Dumay, J., Bernardi, C., Guthrie, J., & La Torre, M. (2017). Barriers to implementing the International Integrated Reporting Framework. *Meditari Accountancy Research*, 25(4), 461-480. doi: <https://doi.org/10.1108/MEDAR-05-2017-0150>.

22. Levitska, S. (2019). Social component of integrated report of Ukrainian enterprises. *Finance of Ukraine*, 12, 98-107. doi: <https://doi.org/10.33763/finukr2019.12.098>. (in Ukrainian)

23. Golov, S. F., Kostyuchenko, V. M., & Kuzina, R. V. (2018). *Integrated reporting: concept, methodology, organization*. Kherson: Helvetica Publishing House. (in Ukrainian)

24. Kuzina, R. V. (2017). Corporate reporting system's development. *The Bulletin of the Kharkiv National Agricultural University of V. V. Dokuchaeva. Economic Science Series*, 4, 288-298. (in Ukrainian)

25. O'Dwyer, B., Owen, D., & Unerman, J. (2011). Seeking legitimacy for new assurance forms: The case of assurance on sustainability reporting. *Accounting, Organizations and Society*, 36(1), 31-52. doi: <https://doi.org/10.1016/j.aos.2011.01.002>.

26. Erkens, M., Paugam, L., & Stolowy, H. (2015). Non-financial information: State of the art and research perspectives based on a bibliometric study. *Comptabilité-Contrôle-Audit*, 21(3), 15-92. doi: <https://doi.org/10.3917/cca.213.0015>.

27. Upton, W. S. (2001). *Special report on business and financial reporting, challenges from the new economy*. Norwalk, Connecticut: Financial Accounting Standards Board, 2001. Retrieved from https://www.fasb.org/articles&reports/sr_new_economy.pdf.

28. Mio, C., Fasan, M., Marcon, C., & Panfilo, S. (2020). The predictive ability of legitimacy and agency theory after the implementation of the EU directive on non-financial information. *Corporate Social Responsibility and Environmental Management*, 27(6), 2465-2476. doi: <https://doi.org/10.1002/csr.1968>.

Стаття надійшла до редакції 23.02.2021 р.

Стаття прийнята 10.03.2021 р.

ФІНАНСИ

УДК 330.16:336.221.4(477)

DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-07>

Цитувати як:

Барабаш, Л. В. (2021). Поведінкові аспекти гармонійного розвитку податкової системи України. *Соціальна економіка*, 61, 72-82. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-07>.

Cite this article:

Barabash, L. (2021). Behavioral aspects of harmonious development of the tax system of Ukraine. *Social Economics*, 61, 72-82. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-07>.

ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Леся Віталіївна Барабаш

кандидат економічних наук, доцент

Уманський національний університет садівництва

вул. Інститутська, 1, Умань, 20300, Україна

e-mail: Lesly-z@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-4836-8950

У світі пандемії COVID-19 все більше уваги вітчизняних науковців звертається на нетрадиційні фактори стимулювання розвитку та гармонізації податкової системи, до яких слід віднести і поведінкові аспекти. Саме окреслення останніх в умовах функціонування податкової системи України стало метою статті. При цьому вплив поведінкових чинників оцінювався, виходячи з очікуваних результатів їхньої активізації.

Підкреслено, що саме ігнорування зазначених вище факторів спонукає платників податків до прийняття нераціональних рішень і порушень податкового законодавства, що знаходить вираження в ухиленні від оподаткування чи його уникненні. Однак ці ж самі аспекти можуть стати потенційно ефективними для гармонізації чинної податкової системи.

Для окреслення актуальних наразі поведінкових аспектів впливу на провадження оподаткування в Україні було досліджено наявні результати функціонування податкової системи, виокремлено базові чинники впливу на них й окреслено бажані на перспективу якісні ефекти.

З'ясовано, що наразі податкова система України характеризується превалюванням у структурі доходів Зведеного бюджету України частки непрямих податків над прямими. І хоча на кінець 2020 р. даний показник, у порівнянні з 1992 р., знизився на 3,4%, завищений податковий тягар відчувають усі платники податків. Окрім того, надмірна фіскалізація економіки не сприяє інвестиційним активностям, що могли б покращити економічний клімат країни.

Окреслено коло основних факторів, за умови використання яких можливо скоригувати економічну поведінку платників податків, а також чинників, що безпосередньо впливають на прийняття платником певного рішення, що дало можливість сформулювати перелік активних поведінкових аспектів, актуальних у сучасних умовах для гармонізації податкової системи України. Серед них – перекидання частини фінансових зобов'язань з виконання безпосередніх функцій держави на самих платників, зокрема шляхом прямого спрямування коштів від сплати акцизного податку з пального на ремонт і відновлення доріг, посилення тенденцій справедливості за рахунок активізації оподаткування капіталу та предметів розкоші, встановлення прогресивних ставок податків, надання пільг і преференцій окремим категоріям платників; коригування вподобань платників шляхом рівня оподаткування.

Узагальнено, що за умови зміни державою цілей оподаткування з фіскальних на стимулюючі, у підсумку наслідком має стати нова модель поведінки платників податків.

Ключові слова: податкова система, поведінкові фактори, модель поведінки, ухилення від оподаткування, податковий тягар.

JEL Classification: G02; H21; H26; H61.

BEHAVIORAL ASPECTS OF HARMONIOUS DEVELOPMENT OF THE TAX SYSTEM OF UKRAINE

Lesia Barabash

PhD (Economics), Associate Professor
Uman National University of Horticulture

1, Institutskaya str., Uman, 20300, Ukraine

e-mail: Lesly-z@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-4836-8950

In the light of the COVID-19 pandemic, more and more attention of Ukrainian scientists is drawn to non-traditional factors stimulating the development and harmonization of the tax system, which should include behavioral aspects. The purpose of the article was to outline the latter in the conditions of functioning of the tax system of Ukraine. The influence of behavioral factors was assessed based on the expected results of their activation.

It is noted that ignoring the above factors encourages taxpayers to make irrational decisions and violations of tax legislation, which is expressed in tax evasion or avoidance. However, the same aspects can be potentially effective in harmonizing the current tax system.

To outline the current behavioral aspects of the impact on taxation in Ukraine, the existing results of the tax system were studied, the basic factors influencing them were identified and the desired qualitative effects in the future were outlined.

I claim that currently, the tax system of Ukraine is characterized by the predominance in the structure of revenues of the Consolidated Budget of Ukraine of the share of indirect taxes over direct ones. And although at the end of 2020 this figure, compared to 1992, decreased by 3.4%, the inflated tax burden is felt by all taxpayers. In addition, excessive fiscalization of the economy does not promote investment activities that could improve the country's economic climate.

Outlining the range of main factors that can be used to adjust the economic behavior of taxpayers, as well as factors that directly affect the taxpayer's decision, made it possible to form a list of active behavioral aspects relevant in modern conditions for harmonization of Ukraine's tax system. Among them, there is the transfer of part of the financial obligations to perform direct functions of the state to the payers themselves, in particular by directing funds from the excise tax on fuel for road repairs and rehabilitation, strengthening equity trends by increasing taxation of capital and luxury goods, setting progressive rates taxes, granting benefits and preferences to certain categories of payers; adjusting the preferences of taxpayers through the level of taxation.

Under general condition that the state modifies the tax targets from fiscal to incentive, the result should be a new model of taxpayers' behavior.

Keywords: Tax System, Behavioral Factors, Model of Behavior, Tax Evasion, Tax Burden.

JEL Classification: G02; H21; H26; H61.

Вступ. Сталий розвиток економіки держави залежить від низки складових, що падають під вплив різних об'єктивних і суб'єктивних чинників. Однією з них є податкова система. Саме їй належить роль регулятора всіх підприємницьких процесів й активностей, а також важеля перерозподілу доходів: від національного, в цілому по державі, до індивідуальних, відносно кожного окремого платника податків – фізичної особи, підприємця чи юридичної особи. При цьому неодмінною умовою ефективною податкової системи є її властивість збалансовувати інтереси платників і держави, а також здатність реагувати на зміни економічного й екологічного середовища.

Сучасний світ, у світлі пролонгованої пандемії COVID-19 й економічного спаду, спричиненого нею, прискореними темпами здійснює переоцінку пріоритетів провадження оподаткування та функціонування

податкових систем. І з даної позиції все більшої ваги набувають інтереси й очікування платників, а також непопулярні питання «ручного» керівництва податками відповідно до ситуації, що складається.

Відтак метою даної статті є формування кола актуальних аспектів гармонізації податкової системи з позиції поведінкових фінансів. І для її досягнення необхідним стало вирішення низки логічних завдань: з'ясування умов і результатів функціонування податкової системи в Україні; узагальнення факторів, що впливають на модель економічної поведінки платників податків і на прийняття ними рішень; окреслення бажаних ефектів від гармонізації податкової системи з означенням поведінкових аспектів сприяння цьому.

При цьому об'єктом дослідження є сукупність факторів, зокрема поведінкових, що здійснюють активний вплив на організацію

та функціонування податкової системи України. Предметом дослідження стали соціально-економічні відносини у податковій сфері, зумовлені зміною переваг і моделей поведінки платників податків.

Огляд літератури. Кожна держава, виходячи з умов функціонування економіки, національних особливостей і пріоритетів розвитку, визначає власні вектори подальшого руху у площині провадження оподаткування й організації діяльності вітчизняних податкових систем.

Зокрема, зосереджуючись на актуальних умовах удосконалення податкової системи Молдови та Румунії, Михаела Мунтяну (Рила) та Сільвію Станцію вбачають їх у площині державних заходів, спрямованих на оптимізацію податків, пов'язаних з підприємництвом, зниження функції контролю, реорганізацію митної та фіскальної служби, стимулювання розробки інвестиційних проектів в межах вільних економічних зон та ІТ-парків (Munteanu (Pila) & Stanciu, 2019). Тобто фактично автори пропонують лояльність оподаткування та посилення за рахунок цього довіри до платника.

Кетрін Матъе та Анрі Стердиняк, намагаючись відповісти на питання «Яким має бути оподаткування в ЄС у майбутньому?», концентрують увагу на трьох основних аспектах: перенесення податкового навантаження з праці на екологічні об'єкти; гармонізація та координація податкових систем країн – учасниць ЄС; скорочення кількості податків за рахунок зменшення обсягів державних витрат з бюджетів (Mathieu & Sterdyniak, 2015). Даний погляд передбачає переорієнтацію оподаткування у ресурсозберігаюче русло на умовах раціональної ощадливості у державній сфері одразу на територіях багатьох країн, що в перспективі матиме формування нових традицій податкових систем.

На сторінці Центру податкової політики США висвітлено позицію щодо необхідності проведення в країні комплексної податкової реформи, наслідком якої стали б розширення бази доходів з одночасним зниженням податкових ставок і переорієнтація оподаткування від доходів на споживання (Tax policy center briefing book «How Could We Improve the Federal Tax System?», 2020)¹. Перехід від прямого оподаткування на непряме фактично є посиленням рівня фіскалізації, тільки в даному випадку у прихованій формі. Адже

фактичне зростання наявних доходів спонукає до зростання рівня споживання, яке пропонують оподатковувати вищою мірою.

Аналізуючи податкову реформу Австралії, Мелінда Петерс зауважує, що висока результативність податкової системи можлива лише за умови, що в її основі лежать справедливність, ефективність і простота. При цьому перспективи досягнення означених цілей криються за впровадженням диференційованого оподаткування суб'єктів господарювання та посиленням непрямого оподаткування товарів і послуг (Peters, 2020)². Означені варіанти оптимізації податкової системи в повній мірі відповідають сучасним світовим тенденціям, що проголошують поведінкові аспекти платників базовими в економічних результатах різних рівнів.

І саме на останніх концентруються Б. Ярема й А. Ролько, які визначають перспективними напрямками розвитку податкової системи України «посилення стимулюючої ролі розвитку прямих податків; ... забезпечення стабільності податкового законодавства; ... спрощення процедур адміністрування ... та посилення контролю; ... підвищення ефективності роботи контролюючих органів» (Ярема & Ролько, 2018).

Подібні лейтмотиви знаходимо і в заступника директора Департаменту фінансового законодавства Міністерства юстиції України О. Ференс, яка, висвітлюючи наявні проблеми у податковій системі України, виокремлює такі напрями її оптимізації в контексті податкової реформи: «... формування нового інституційного середовища оподаткування; ... формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань; ... підвищення фіскальної ефективності податків; ... зменшення масштабів ухилення від сплати податків; ... запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій з податку на прибуток підприємств; забезпечення ... рівномірного розподілу податкового тягаря; ... зміна ідеології її функціонування на основі реформування податкової служби» (Ференс, 2007)³. Як бачимо, частина запропонованих практиком напрямів гармонізації податкової системи зосереджені на очікуваних від платників податків поведінкових ефектах, а інші – на організаційно-нормативних умовах їх стимулювання.

Три ключові аспекти взаємооберненого впливу податків на економічну поведінку

¹ What are the major options for comprehensive tax reform? Tax policy center briefing book «How Could We Improve the Federal Tax System?» URL: <https://www.taxpolicycenter.org/briefing-book/what-are-major-options-comprehensive-tax-reform> (дата звернення 11.04.2021).

² Peters M. Rethinking tax reform – It is now or never. Lawyers McCullough Robertson. URL: <https://www.mondaq.com/australia/sales-taxes-vat-gst/975914/rethinking-tax-reform-it-is-now-or-never> (дата звернення 14.04.2021).

³ Ференс О. Реформування податкової системи України. Міністерство юстиції України : офіційна веб-сторінка. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_11350 (дата звернення 12.12.2020).

платників та навпаки виокремлює Martin Feldstein: «По-перше, поведінкова реакція платників податків впливає на дохідні наслідки зміни податкових ставок та податкові правила. По-друге, вплив на економічну ефективність або втрату ваги залежить від платників податків, їх компенсовані поведінкові реакції, тобто на поведінкові ефекти. І, по-третє, поведінка важлива для розуміння короткострокових макроекономічних наслідків зміни податку на сукупний попит та зайнятість» (Feldstein, M., 2008). Таким чином автор підкреслює необхідність врахування поведінкових аспектів не лише у механізмах реалізації податкових систем, а й їх ключове значення для всієї економіки країни.

Досліджуючи психологічні наслідки жорсткого оподаткування на платників, Озгур Емре Коч стверджує, що «оподаткування – це не лише економічне, ... а й психологічне та соціологічне поняття». І одним з ключових факторів ухилення від оподаткування вчений називає факт податкових збитків, підкреслюючи, що податок для платника та держави – абсолютно різні категорії. Адже для платника психологічно це завжди будуть збитки, тож зростання податкових ставок і податкового навантаження завжди провокуватиме ухилення від оподаткування (Ozgur Emre Koc, 2019).

Проводячи дослідження впливу поведінки на оподаткування, вчені зосереджуються на шести ключових напрямках: сприйняття граничних податкових ставок, вплив складності оподаткування на податкове сприйняття, оподаткування та стимули для роботи, податкова значимість, податкова мораль і справедливість, грошова ілюзія. В результаті було зроблено висновок, що платники в більшості випадків неправильно сприймають податки, не бажаючи за їх рахунок втрачати частину заробітної плати (Blaufus, Chirvi, Huber, Maiterth, & Sureth-Sloane, 2020). Тобто саме поведінкові психологічні та соціальні чинники формують правильне уявлення платника про податки, зокрема розуміння високих, помірних і низьких ставок, а відтак сприяють зростанню податкових надходжень до бюджетів.

У дослідженні Джоель Слемрод, спрямованому на пошук оптимальних напрямів удосконалення оподаткування, значну увагу приділено такому аспекту, як прогресивне податкове навантаження, що має реалізуватися шляхом розширення бази та посилення правозастосування, які слід розглядати як альтернативу або доповнення до підвищення податкових ставок для осіб з високими

доходами (Slemrod, 1994). Саме такий крок якнайповніше втілює необхідну концепцію психологічного впливу на платників за рахунок справедливості: з більших доходів податок є вищим, з нижчих – меншим.

Акцентування уваги на поведінкових упередженнях у процесі побудови оптимальної моделі оподаткування здійснюють у своєму науковому доробку Ділан Т. Мур та Джоель Слемрод, зазначаючи: «... такі упередження часто є ендегенними для непроцентних аспектів податкової системи... неправильне сприйняття податкової ставки впливає на оптимальну ширину податкової бази» (Moore & Slemrod, 2021).

Тобто можемо стверджувати, що наразі є визнаним наступний факт: ефективність податкової системи України знаходиться у безпосередній залежності від дії поведінкових передумов – усвідомлення платниками необхідності сплати податків, а відтак – від рівня добровільної й усвідомленої сплати податків і обов'язкових платежів. Підтвердженням означеного є й думка очільника ДПС О. Любченка, який, окреслюючи напрями розвитку податкової системи на найближчу перспективу, зазначив: «Сьогодні ми будемо в країні нову податкову службу, з іншими пріоритетами, конструктивними підходами та готовністю до змін відповідно до потреб платників. Реформа – це, перш за все, зміна ідеології. Ми відійшли від позиції, нібито податкова забезпечує надходження до бюджету. ... ефективність податкової системи напряму пов'язана з добровільною сплатою податків» (Любченко, 2020)¹. Висловлена думка опосередковано вказує у перспективній політиці реформування податкової системи саме на превалювання поведінкових аспектів, врахування яких дозволить гармоніювати податкову систему від ланки платника до ефекту зростання обсягів наповнення бюджетів.

Кожен з наведених вище поглядів висвітлює пріоритети розвитку податкових систем різних держав. В Україні ж ситуація набула доволі складних обрисів, адже високий рівень корупційної складової і фіскалізації, а також небажання значної кількості платників переходити з тіньової площини в офіційну спонукають до пошуку таких векторів розвитку, які б дали змогу отримати потрібні для бюджету кошти без загострення наявних негативних моментів. І з даної позиції все актуальнішою є концентрація на поведінкових аспектах, використання яких надасть можливість гармонізувати податкову систему на умовах врахування інтересів платників з метою підвищення рівня її ефективності.

¹ Любченко О. Ефективність податкової системи напряму пов'язана з добровільною сплатою податків. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/oleksij-lyubchenko-efektivnist-podatkovoyi-sistemi-napryamu-povyazana-z-dobrovilnoyu-splatoyu-podatkov> (дата звернення 25.04.2021).

Методологія дослідження. Методичною та методологічною основою представлено дослідження стала сукупність методів наукового пізнання, що дали можливість системно підійти до реалізації поставлених завдань. Базисом дослідження стали основоположні аспекти теорії перспектив Д. Канемана й А. Тверські. Досягнуті результати дослідження стали можливими за рахунок використання низки загальнонаукових і специфічних методів. Так, за допомогою діалектичного методу було визначено та сформовано проблематику й окреслено об'єктно-предметну частину наукового пошуку. Теоретичне обґрунтування результатів дослідження й узагальнення висновків здійснювалися з використанням абстрактно-логічного методу. За допомогою економіко-статистичного й аналітичного методів проведено оцінку функціонування податкової системи України. Унаочнення цифрового матеріалу та відображення окремих теоретичних і практичних аспектів дослідження здійснено з використанням графоаналітичного методу.

Основні результати. Податок, як явище фінансово-економічної системи, виник раніше, ніж безпосереднє розуміння такої системи. Перші основи теорії і методології податків і податкової системи у сучасному її розумінні були закладені меркантилістами. При цьому розглядалися вони крізь призму перерозподілу доходів землевласників, акумульована частина яких забезпечувала країну фінансовими ресурсами, що в подальшому спрямовувалися на виконання державницьких функцій (Белова, 2012).

На даний час податки стали невід'ємною

складовою фінансово-економічної системи держави, а податкова система є одним з ключових чинників її сталого розвитку. Проте нині, під час перебігу пандемії, все частіше піднімається питання про перегляд цілей і умов функціонування податкових систем у нових умовах, а відтак і їх ефективності, що провадиться шляхом оцінки наявних результативних показників (табл. 1).

Трансформація структури податкових надходжень Зведеного бюджету України з 1992 р. до 2020 р. характеризується наступними показниками: абсолютна зміна частки непрямих податків і зборів у доходах Зведеного бюджету України зменшилася на 3,4%, а темп росту склав 93,8%; при цьому відносно прямих податків відзначається обернена тенденція: абсолютна позитивна зміна складала 3,4%, а темп росту зафіксувався на рівні 107,5%. Найвагомими негативні відхилення відзначаються відносно ПДВ (-13,1% абсолютної зміни та 73,0% темпу зростання) та податку на прибуток підприємств (-17,7% абсолютної зміни та 36,3% темпу зростання). Позитивні трансформації зафіксовано щодо податку на доходи фізичних осіб (12,5% абсолютної зміни та 83,3% темпу росту). Тобто в економіці України відзначається однозначне превалювання непрямих податків, що засвідчує високий рівень її фіскалізації. Водночас у Європейському Союзі маємо протилежну ситуацію: протягом 2005–2018 рр. у країнах-учасниках даного наддержавного об'єднання частка податків на споживання в середньому становила 28%, а 72% склали податки на працю та на капітал (Office of the European Union, 2020)¹.

Таблиця 1. Структура податкових надходжень Зведеного бюджету України у 1992 р. і 2020 р.
Table 1. The structure of tax revenues of the Consolidated Budget of Ukraine in 1992 and 2020

Вид податкового платежу	Структура податкових надходжень, %		Абсолютна зміна частки, %	Темп росту частки, %
	1992 рік	2020 рік		
Непрямі податки та збори:	54,8	51,4	-3,4	93,8
- ПДВ	48,6	35,5	-13,1	73,0
- акцизний податок	6,0	13,3	7,3	221,7
- мито	0,2	2,6	2,4	1300,0
Прямі податки та збори:	45,2	48,6	3,4	107,5
- податок на прибуток підприємств	27,8	10,1	-17,7	36,3
- податок на доходи фізичних осіб	15,0	27,5	12,5	183,3
- місцеві податки та збори	-	7,0	7,0	-
- рентні та ресурсні платежі	2,4	2,8	-0,4	116,7
- інші	-	1,2	1,2	-
Всього податкових надходжень	100	100	-	-

Джерело: узагальнено автором за даними Статистичного щорічника України, 1994², Ціна держави, 2020³

¹ Taxation Trends in the European Union, 2020 edition, Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2020. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2020.pdf (дата звернення 16.04.2021).

² Статистичний щорічник України за 1994 рік. Міністерство статистики України: Відповідальний за випуск В. В. Самченко. К.: Техніка, 1995. 519 с., с. 67.

³ Податкові надходження бюджету. Ціна держави. URL: <http://old.cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення 24.03.2021).

Водночас створення сприятливого податкового мікроклімату, у вигляді зниженого чи пільгового оподаткування прибутку підприємств, звільнення від сплати податку на майно на певний період або знижене оподаткування заробітної плати, може залучити інвестиції в певні країни або регіони всередині країн (так звані особливі економічні зони) та створити необхідні передумови для сталого економічного зростання (Аскер А., 2020)¹.

Високий рівень фіскалізації, що проявляється за рахунок превалювання частки непрямих податків у доходах бюджетів, також

хологічного бажання уникнення втрат і мають наслідком зростання тіньового сектору економіки, появу прихованої зайнятості, посилення темпів трудової міграції, зниження рівень довіри населення до держави. Відтак маємо безпосередній причинно-наслідковий зв'язок «економічна політика ↔ економічна поведінка».

Відтак для створення передумов з формування потрібної державі та суспільству моделі поведінки платників податків слід враховувати низку факторів, що формують відповідну поведінку платників податків (рис. 1).



Рис. 1. Фактори впливу на економічну поведінку платників податків

Fig. 1. Factors influencing the behavior of taxpayers

Джерело: узагальнено за (Уолш, 2012)

свідчить про надлишковий податковий тягар, який відчувають не лише суб'єкти господарювання, а й громадяни. Тобто, як негативний ефект від функціонування податкової системи, маємо зниження купівельної та платоспроможності у платників податків, а також зростання випадків ухилення від оподаткування чи його уникнення. Дане прагнення цілком перебуває у площині поведінкових чинників, що формуються внаслідок пси-

Кожен з наведених на рис. 1 факторів спонукає платника податків до певної моделі поведінки. Так, ефект стримування, виразом якого є ризик виявлення податкових правопорушень і настання покарання, спонукає останнього до зваженої оцінки небезпек і втрат внаслідок ухилення від оподаткування чи навпаки – розуміння того, що отримані від порушень вигоди будуть більшими. Тобто, якщо понесені витрати будуть більшими за

¹ Asquer A. Can taxation change behaviour and influence business? Future Learn. URL: <https://www.futurelearn.com/info/courses/public-financial-management/0/steps/14711> (дата звернення 22.04.2021).

вигоди, платник схилитиметься до дотримання податкових норм, якщо ж вигоди переважатимуть – сформується чітке уявлення про доречність ігнорування встановлених нормативних обмежень.

Окремим цікавим і надважливим пунктом, що формується протягом тривалого часу, є норми поведінки. В даному випадку це є поєднання переконань індивідуальних, сформованих на основі досвіду окремої родини чи індивіда, і соціальних, які диктує суспільство, залежно від рівня його задоволення чи заперечення умов державного господарювання. При цьому доволі частими є випадки, коли норми індивідуальної поведінки підпорядковуються соціальним.

Наступний фактор – чесність і довіра до податкових органів – базується на функціонуванні останніх в межах жорсткого правового поля та на умовах безпечності справедливості. При цьому платники розглядають справедливість податкових органів з трьох позицій: розподілу, за якою оцінюється раціональність та обґрунтованість витрат з бюджету; процесуальності, що передбачає прозорі та відкриті взаємини між платниками податків й органами податкової служби; відплати, яка реалізовується через справедливість застосування покарань (Уолш, 2012).

Найактивнішим і водночас найскладнішим є фактор складності податкової системи. Швидкість його дії пов'язана з ланцюгом «складність і незрозумілість → недовіра → ухилення». Тобто, якщо податки і норми їх функціонування та звітності будуть непрозорими та викликатимуть у платників труднощі з розумінням це прирівнюватиметься до приховування інформації чи завуальованості з метою застосування несправедливих штрафів, а відтак провокуватиме недовіру та, як наслідок, – ухилення від оподаткування.

Саме тому, спираючись на наведені фактори впливу на поведінку платників податків, податкову систему слід будувати передусім з урахуванням їх очікувань і побажань. І саме зі взяттям до уваги тих чинників, що спонукають громадян до прийняття відповідних податкових рішень. До таких, зокрема, слід віднести наступні: уникнення втрат, інерція, визначеність, знижка, фреймінг, якоріння.

Бажання уникнення втрат завжди супроводжує рішення платників податків, адже при прийнятті рішень індивіди частіше орієнтуються на ризики, а не на потенційні переваги. Тому перспектива втрати може супроводжуватися емоцією, яка створює додаткову психологічну упередженість, та призвести до ірраціонального рішення, пов'язаного з уникненням сплати податків (Bailey & Kinerson, 2005). Інерція може мати в цілому позитивні для держави наслідки,

оскільки сприяє лояльності навіть всупереч незадоволення умовами оподаткування (Setha, Talwarb, Bhatiac, Saxenad, & Dhir, 2020). Визначеність умов оподаткування спонукає платника до прийняття раціональних рішень, в той час як нечіткі передумови сприяють зміні переваг й ірраціональній поведінці (Ramirez, Patrick A., Levine, Daniel S., 2013). Знижки, або податкове дисконтування, також мають визначальне значення для формування позитивного та правильного розуміння ролі податків у платників. Однак ефективним даний інструмент буде виключно за умов високого рівня вхідних доходних податкових потоків (Andersen, Harrison, Lau, & Rutström, 2014). Потужним фактором прийняття відповідних фінансових рішень є фреймінг, або встановлення певних обмежень платниками податків під час участі у процесі оподаткування. При цьому загалом поведінка платників, зумовлена відповідним фреймінгом, може мати як негативні, так і позитивні наслідки (Wahla, Akhtar, & Shah, 2019). І, мабуть, найбажаніший для держави ефект, якого можна досягнути відносно платників податків – позитивне та раціональне податкове якоріння: формування усталеного погляду та підходів, тобто суспільної думки, що полягає в активній участі в оподаткуванні. Водночас прийняття рішень платником не завжди відповідає раціональності й очікуваній ефективності, виявляючи при цьому певні поведінкові упередження, які, в більшості випадків, є протипродуктивними з фінансової точки зору (Zaiane, 2015).

Бажання уникнення втрат, а також охарактеризовані вище поведінкові аспекти функціонування податкової системи, є природними для людини економічної, адже люди не схильні ризикувати власними ресурсами, особливо якщо є високий рівень їхньої втрати. Як наслідок – рух таких суб'єктів в економічному просторі відбувається переважно по інерції, шляхом найменшого опору, що зводить можливості зміни поведінки до мінімуму. Водночас в кожному з індивідів присутня схильність переоцінювати власну значимість й обізнаність у прогнозуванні певної економічної ймовірності, що дає можливість коригувати визначеність певного моменту. І з даного ракурсу набуває ваги знижка – як потенційно привабливий інструмент легального зменшення суми витрат. Фреймінг за своєю суттю, є переважно психологічною маніпуляцією, що визначає межі втрат і вигод від певної дії, що встановлюються на рівні держави та податкових органів нормативними документами. Якоріння ж є фінальним фактором впливу на рішення платника податків, адже на цьому етапі відбувається узагальнення отриманої інформації

ції, зважування позитивних і негативних моментів, врахування власного досвіду та різних думок і ситуативних наслідків, що формують остаточний вигляд бажаної дії і прийняття рішення.

Коли індивідуальні поведінкові аспекти враховано та створено передумови для формування бажаної моделі поведінки, постає необхідність означення цілей податкової системи, бажаних ефектів від її функціонування та встановлення окремих поведінкових аспектів для їх досягнення (рис. 2).

З рис. 2 бачимо, що формування та реалізація на практиці податкової системи за допомогою механізмів функціонування окремих податків має на меті досягнення трьох базових, взаємодоповнюваних цілей: збільшення обсягів державних доходів за рахунок провадження оподаткування відповідно на умовах справедливості з метою формування бажаної поведінки платників податків.

Так, зростання обсягів доходів бюджету досягається за рахунок перекидання на платника виконання окремих бюджетних обов'язків, як-от включення в акциз на пальне – непрямий податок на споживання – вартості витрат на ремонт та утримання доріг. В Україні дана складова акцизного податку становила у 2019–2020 рр. понад 40% загального обсягу акумульованих коштів. Проте віднесення даного платежу до категорії

«податок», основною ознакою якого є відсутність цільового спрямування, не дає змогу прослідкувати, за якими напрямками насправді використовуються закумульовані кошти. Тому серед платників сформувався значний вотум недовіри відносно правильного розподілу коштів з бюджету, що однозначно спонукає їх до мінімізації податкових платежів.

Окремим болючим питанням для вітчизняної податкової системи є реалізація принципу справедливості в оподаткуванні. Слід зауважити, що на даний час податкова система України функціонує взагалі без будь-яких принципів, оскільки у Податковому кодексі України визначено виключно принципи податкового законодавства. До того ж тривалий час справедливість отожднювалася з рівністю, однак рівність перед оподаткуванням нині є скоріше організаційною умовою, що підкреслює необхідність виконання платниками їхнього обов'язку перед законом. Вираження рівності відбувалося шляхом запровадження та довгочасного функціонування у податкових системах багатьох країн світу пропорційних ставок податків, особливостями яких є встановлення однакової для всіх платників, видів й обсягів об'єкту оподаткування ставки податку. І саме ці рівні умови для всіх платників податків трактувалися як справедливість.



Рис. 2. Поведінкові аспекти, що сприяють досягненню бажаних податкових ефектів
 Fig. 2. Behavioral aspects that contribute to the desired tax effects

Однак пандемія COVID-19 змусила наукову спільноту переглянути поняття справедливості, звернувшись до його першопочаткового розуміння, що передбачає провадження оподаткування відповідно до можливостей платників. Відтак знову превалюють погляди, відповідно до яких справедливість повинна реалізовуватися у вигляді прогресивних ставок податків, формування низки послаблень для тих категорій, у яких менші можливості сплачувати податки чи, можливо, вони розвивають непопулярні сфери діяльності. Одним аспектом реалізації справедливості в оподаткуванні є встановлення податків на капітал і предмети розкоші. В Україні таким прототипом податку на розкіш є транспортний податок, яким оподатковуються окремі види легкових автомобілів, з випуску яких пройшло не більше п'яти років і вартість складає понад 375 мінімальних заробітних плат. Однак коло платників даного податку є занадто вузьким, а тому й ефективність його справляння є мізерною: у структурі доходів місцевих бюджетів, в сукупному по державі, частка даного податку у 2017–2019 рр. склала 0,05% (Бюджет України, 2019)¹ (Міністерство фінансів України, 2020). Тобто платники у загальній своїй чисельності не мають жодних підстав асоціювати даний податок з проявом справедливості. Також не існує у вітчизняній податковій системі і податку на капітал, хоча саме даний вид податків у країнах Європейського Союзу складає понад 20% структури бюджетів (Office of the European Union, 2020)².

Наступним поведінковим аспектом гармонізації податкової системи з метою формування є коректування вподобань платників у сфері провадження певного виду діяльності чи актуалізації життєвих цінностей шляхом варіювання системи високих і низьких податків. Тобто, з метою стимулювання непопулярної серед бізнесу чи занепадаючої галузі на провадження діяльності у даній сфері встановлюються знижені ставки податку, надаються численні податкові пільги і преференції тощо; або встановлюються вагомі послаблення в оподаткуванні, наприклад, багатодітних сімей чи дитячих будинків сімейного типу тощо. Такі дії, по суті, є маніпулятивними, однак вони не завдають шкоди жодній зі сторін, а лише дають можливість

простимулювати зважений розвиток економіки та сформувати систему моральних цінностей серед населення.

Крім вищезазначеного, варто також зауважити, що нині податкова система, для підвищення рівня її ефективності, має спиратися не лише на потенційно бажані та можливі поведінкові аспекти, а й мати на меті стимулюючу діяльність, а не фіскальну ціль.

Висновки. Акцентування саме на поведінкових аспектах оптимізації економічних процесів в цілому та податкової системи зокрема є наразі одним з найдієвіших аспектів гармонізації. Врахування очікувань платників під час перебігу реформ дозволяє сформулювати передумови не лише для ефективної податкової системи, а й для раціональної економічної поведінки.

Окремо слід зауважити, що створена модель економічної поведінки, навіть за умови коригування цілей і пріоритетів держави у податковій сфері, може поглибитися та залишитися незмінною протягом тривалого часу, якщо очікування платників не будуть враховуватися, а отримані ефекти не створять зрозумілої і прозорої системи розподілу закумуляованих у бюджеті податкових доходів.

Водночас опір саме на поведінкові аспекти дає можливість зміни не лише моделі поведінки, а й усієї економічної системи. Так, встановлення вищих ставок податків на визначені шкідливими товари чи послуги спонукатиме запобіганню їх масового споживання, а відтак – мінімізації шкоди для здоров'я населення та донесення до кожного платника його важливості. Саме такою, а не збільшення обсягів наповнення бюджету та покриття видатків, які незрозумілі платникам або щодо яких вони не відзначають якісно позитивних зрушень, має бути мета провадження оподаткування. Зростання обсягів акумулювання акцизного податку з палива, у який закладено кошти на утримання та реставрацію доріг, повинно мати результатом покращення їх стану, адже саме такий ефект очікують платники. Якщо ж його не спостерігається, їх поведінка змінюється на девіантну, що відображається у масових ухиленнях й уникненнях оподаткування. А відсутність пільг і стимулів посилює ефект несправедливості та формує колективну поведінку супротиву діючій економічній системі.

¹ Бюджет України 2019: статистичний щорічник. Міністерство фінансів України. Київ, 2020. URL: <https://mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik> (дата звернення 19.04.2021).

² Taxation Trends in the European Union, 2020 edition, Directorate-General for Taxation and Customs Union, European Commission, Publications Office of the European Union, Luxembourg, 2020. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/taxation_trends_report_2020.pdf (дата звернення 16.04.2021).

Література

1. Munteanu (Pila) M., Stanciu S. Comparative Aspects of Food Security in the Republic Of Moldova and Romania. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA). *Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management*. 10–11 April 2019. Granada, Spain. P. 169–180.
2. Mathieu C., Sterdyniak H. What future for taxation in the EU? *Revue de l'OFCE*. 2015. Vol. 5, no. 141. Pp. 5–13. DOI: <https://doi.org/10.3917/reof.141.0005>.
3. Ярема Б., Ролько А. Сучасна податкова система України: проблеми та перспективи розвитку. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 34. С. 171–175.
4. Feldstein M. Effects of taxes on economic behavior. *National tax journal*. 2008. Vol. 61(1). Pp. 131–139.
5. Кос О. Е. Psychological Effects of Taxation on Taxpayers: A Field Study on Tax Avoidance and Tax Evasion. *Business and Economics Research Journal*. 2019. Vol. 10, no. 4. Pp. 1015–1027.
6. Blaufus K., Chirvi M., Huber H., Maiterth R., Sureth-Sloane C. Tax Misperception and its Effects on Decision Making – Literature Review and Behavioral Taxpayer Response Model. *European Accounting Review*. 2020. DOI: <https://doi.org/10.1080/09638180.2020.1852095>.
7. Slemrod J. Fixing the leak in Okun's bucket optimal tax progressivity when avoidance can be controlled. *Journal of Public Economics*. 1994. Vol. 55, Issue 1. Pp. 41–51.
8. Moore D., Slemrod J. B. Optimal Tax Systems with Endogenous Behavioral Biases. *Journal of Public Economics, Forthcoming*. 2021. DOI: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3401834>.
9. Белова И. А. Становление взглядов на роль налогов как инструмента фискальной политики. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2012. № 9 (263). С. 36–39.
10. Becker G. Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*. 1968. Vol. 76, no. 2. Pp. 169–217.
11. Allingham M., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*. 1972. Vol. 1, no. 3–4. Pp. 323–338.
12. Wenzel M. Motivation or Rationalisation? Causal Relations between Ethics, Norms and Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*. 2005. Vol. 26, no. 4. Pp. 491–508.
13. Kirchler E. *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. UK: Cambridge University Press, 2007.
14. Braithwaite V. *Defiance in Taxation and Governance: Resisting and Dismissing Authority in a Democracy*. UK, Cheltenham: Edward Elgar, 2009.
15. Delaney L., Harmon C. *Behavioural Economics and Taxation*, memo. Dublin: University College Dublin, 2009.
16. Талер Р., Санстейн К. Поштовх. Як допомогти людям зробити правильний вибір / пер. з англ. О. Захарченко. К. : Наш формат, 2017. 312 с.
17. Walsh K., Understanding Taxpayer Behaviour – New Opportunities for Tax Administration. *The Economic and Social Review*. 2012. Vol. 43, no. 3, Autumn. Pp. 451–475.
18. Bailey J. J., Kinerson C. Regret Avoidance and Risk Tolerance. *Financial Counseling and Planning*. 2005. Vol. 16(1). Pp. 23–28.
19. Setha H., Talwarb Sh., Bhatia A., Saxenad A., Dhir A. Consumer resistance and inertia of retail investors: Development of the resistance adoption inertia continuance (RAIC) framework. *Journal of Retailing and Consumer Services*. 2020. Vol. 55, July. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102071102071>.
20. Ramirez P. A., Levine D. S. A Review of the Certainty Effect and Influence of Information Processing. *Economics Discussion Papers*. 2013. No. 2013-47. Kiel Institute for the World Economy. URL: <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2013-47> (дата звернення: 19.04.2021).
21. Andersen S., Harrison G. W., Lau M. I., Rutström E. E. Discounting behavior: A reconsideration. *European Economic Review*. 2014. Vol. 71, October. Pp. 15–33.
22. Wahla K. U. R., Akhtar H., Shah S. Z. A. Framing Effect and Financial Wellbeing: Role of Investment Behaviors as Mediator. *Review of Economics and Development Studies*. 2019. Vol. 5(2). Pp. 343–354.
23. Zaiane S. Behavioral biases of individual investors: the effect of anchoring. *Eurasian Journal of Social Sciences*. 2015. Vol. 3(1). Pp. 13–19 DOI: <https://doi.org/10.15604/ejss.2015.03.01.002>.

References

1. Munteanu (Pila), M., & Stanciu, S. (2019). Comparative Aspects of Food Security in the Republic Of Moldova and Romania. Proceedings of the 33rd International Business Information Management Association Conference (IBIMA). *Vision 2020: Sustainable Economic Development and Application of Innovation Management*. 10–11 April. Granada, Spain. P. 169–180.
2. Mathieu, C., & Sterdyniak, H. (2015). What future for taxation in the EU? *Revue de l'OFCE*, 2015/5 (141), 5–13. doi: <https://doi.org/10.3917/reof.141.0005>.
3. Yarema, B., & Rolko, A. (2018). Modern tax system of Ukraine: problems and prospects. *Black Sea Economic Studies*, 34, 171–175. (in Ukrainian)
4. Feldstein, M. (2008). Effects of taxes on economic behavior. *National tax journal*, 61(1), 131–139.

5. Koc, O. E. (2019). Psychological Effects of Taxation on Taxpayers: A Field Study on Tax Avoidance and Tax Evasion. *Business and Economics Research Journal*, 10(4), 1015-1027.
6. Blaufus, K., Chirvi, M., Huber, H., Maiterth, R., & Sureth-Sloane, C. (2020). Tax Misperception and its Effects on Decision Making – Literature Review and Behavioral Taxpayer Response Model, *European Accounting Review*. doi: <https://doi.org/10.1080/09638180.2020.1852095>.
7. Slemrod, J. (1994). Fixing the leak in Okun's bucket optimal tax progressivity when avoidance can be controlled. *Journal of Public Economics*, 55(1), September 1994, 41-51.
8. Moore, D., & Slemrod, J. B. (2021). Optimal Tax Systems with Endogenous Behavioral Biases. *Journal of Public Economics*, Forthcoming. doi: <https://doi.org/10.2139/ssrn.3401834>.
9. Belova, I. A. (2012). Formation of views on the role of taxes as an instrument of fiscal policy. *Bulletin of Chelyabinsk State University*, 9(263), 36-39. (in Russian)
10. Becker, G. (1968). Crime and Punishment: An Economic Approach. *Journal of Political Economy*, 76(2), 169-217.
11. Allingham, M., & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.
12. Wenzel, M. (2005). Motivation or Rationalisation? Causal Relations between Ethics, Norms and Tax Compliance. *Journal of Economic Psychology*, 26(4), 491-508.
13. Kirchler, E. (2007). *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. UK: Cambridge University Press.
14. Braithwaite, V. (2009). *Defiance in Taxation and Governance: Resisting and Dismissing Authority in a Democracy*. UK, Cheltenham: Edward Elgar.
15. Delaney, L., Harmon, C. (2009). *Behavioural Economics and Taxation*, memo. Dublin: University College Dublin.
16. Thaler, R., & Sunstein, K. (2017). *Nudge. Improving Decisions About Health, Wealth and Happiness* / trans. from English O. Zakharchenko. K.: Nash format. (in Ukrainian)
17. Walsh, K. (2012). Understanding Taxpayer Behaviour – New Opportunities for Tax Administration. *The Economic and Social Review*, 43(3), Autumn, 451-475.
18. Bailey, J. J., & Kinerson, C. (2005). Regret Avoidance and Risk Tolerance. *Financial Counseling and Planning*, 16(1), 23-28.
19. Setha, H., Talwarb, Sh., Bhatia, A., Saxenad, A., & Dhir, A. (2020). Consumer resistance and inertia of retail investors: Development of the resistance adoption inertia continuance (RAIC) framework. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 55, July. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2020.102071>.
20. Ramirez, P. A., & Levine, D. S. (2013). A Review of the Certainty Effect and Influence of Information Processing. *Economics Discussion Papers, 2013-47*, Kiel Institute for the World Economy. Retrieved from <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2013-47>.
21. Andersen, S., Harrison, G. W., Lau, M. I., & Rutström, E. E. (2014). Discounting behavior: A reconsideration. *European Economic Review*, 71, October 2014, 15-33.
22. Wahla, K. U. R., Akhtar, H., & Shah, S. Z. A. (2019). Framing Effect and Financial Wellbeing: Role of Investment Behaviors as Mediator. *Review of Economics and Development Studies*, 5(2), 343-354.
23. Zaiane, S. (2015). Behavioral biases of individual investors: the effect of anchoring. *Eurasian Journal of Social Sciences*, 3(1), 13-19. doi: <https://doi.org/10.15604/ejss.2015.03.01.002>.

Стаття надійшла до редакції 29.04.2021 р.
Стаття прийнята 27.05.2021 р.

Цитувати як:

Стетенко, Т. В., & Ніщерецов, О. Г. (2021). Податкова культура та податкова мораль: вплив на виконання податкового обов'язку в Україні. *Соціальна економіка*, 61, 83-91. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-08>.

Cite this article:

Stetsenko, T., & Nishcheretov, O. (2021). Tax culture and tax morale: impact on tax compliance in Ukraine. *Social Economics*, 61, 83-91. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-08>.

TAX CULTURE AND TAX MORALE: IMPACT ON TAX COMPLIANCE IN UKRAINE

Tetiana Stetsenko

PhD (Economics), Associate Professor
V.N. Karazin Kharkiv National University
4, Svobody Sq., Kharkiv, 61022, Ukraine
e-mail: t.v.stetsenko@karazin.ua
ORCID ID: 0000-0003-3836-4785

Orest Nishcheretov

Bachelor
York University
4700 Keele St, Toronto, ON M3J 1P3, Canada
e-mail: orest.98.nishcheretov@gmail.com

The purpose of writing this article is to assess the impact of tax culture and tax morale on the tax compliance in Ukraine and to develop recommendations for further transformation of the national tax culture. We determined that among the reasons for maintaining the size of the shadow sector of the economy in Ukraine is the focus on reforming the tax system, tax administration without taking into account the tax culture that has developed historically. Components of tax culture have different levels of formation. Procedural and technological culture is currently being actively developed. Digitalization and electronic services, involvement in the international fight against tax evasion facilitated this process. The culture of behavior, primarily of taxpayers, was formed spontaneously, without the direction of the process by the authorities. Given the confirmed correlation between tax compliance and tax morale, widespread taxpayer deviant behavior in Ukraine is largely due to low tax morale. The level of tax morale in Ukraine tends to decrease and tends to minimum rather than average values in the sample of World Values Survey's countries. We identified that the low level of tax morale in Ukraine is caused mainly by the action of institutional factors: distrust of the government, government instability, anti-democratic phenomena and corruption. In Ukraine, for further development of tax culture it is necessary to follow up on the recommendations: to conduct a large-scale sociological survey to identify all socio-economic and institutional factors influencing the tax morale of domestic taxpayers, as well as to identify the current level of tax literacy; actively introduce tax education at all levels of education. Further research will be related to assessing the level of tax literacy in Ukraine.

Keywords: Tax Culture, Tax Morale, Tax Compliance, Tax Literacy, Tax Evasion.

JEL Classification: H20; H26; H30.

ПОДАТКОВА КУЛЬТУРА ТА ПОДАТКОВА МОРАЛЬ: ВПЛИВ НА ВИКОНАННЯ ПОДАТКОВОГО ОBOB'ЯЗКУ В УКРАЇНІ

Тетяна Володимирівна Стеценко

кандидат економічних наук, доцент

Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

пл.Свободи, 4, Харків, 61022, Україна

e-mail: t.v.stetsenko@karazin.ua

ORCID ID: 0000-0003-3836-4785

Орест Григорович Ніщеретов

бакалавр

Йоркський університет

вул. Кіл, 4700, Торонто, ON M3J 1P3, Канада

e-mail: orest.98.nishcheretov@gmail.com

Метою написання статті є оцінка впливу податкової культури та податкової моралі на виконання податкового обов'язку в Україні та розробка рекомендацій щодо подальшої трансформації національної податкової культури. Встановлено, що серед причин збереження розміру тіньового сектору економіки в Україні є зосередженість на реформуванні податкової системи, адміністрування податків без врахування податкової культури, що склалася історично. Складові податкової культури мають різний рівень сформованості. Процедурно-технологічна культура на поточний момент часу активно розбудовується. Цьому сприяє цифровізація та електронні сервіси, залученість до міжнародної боротьби з ухилення від сплати податків. Культура поведінки, в першу чергу платників податків, сформувалась стихійно, без скерованості процесу органами влади. Враховуючи підтверджену кореляцію між виконанням податкового обов'язку та податковою мораллю, в Україні широко розповсюджена девіантна поведінка платників податків в значній мірі пояснюється низькою податковою мораллю. Рівень податкової моралі в Україні має тенденцію до зниження та тяжіє до мінімальних, а не середніх значень по вибірці країн World Values Survey. Визначено, що низький рівень податкової моралі в Україні спричинений переважно дією інституційних факторів: недовірою до влади, нестабільністю влади, антидемократичними явищами, корупцією. В Україні для подальшої розбудови податкової культури необхідно притримуватись наступних рекомендацій: провести широкомасштабне соціологічне опитування щодо ідентифікації всіх соціально-економічних та інституційних факторів впливу на податкову мораль вітчизняних платників податків, а також щодо виявлення поточної рівня податкової грамотності у населення; активно запроваджувати податкове виховання на всіх рівнях освіти. Подальші дослідження будуть пов'язані з оцінкою рівня податкової грамотності в Україні.

Ключові слова: податкова культура, податкова мораль, виконання податкового обов'язку, податкова грамотність, ухилення від сплати податку.

JEL Classification: H20; H26; H30.

Introduction. It is difficult to overestimate the fiscal significance of the tax system for the state. Taxes, as the main "free" source of formation of state centralized funds of financial resources, become a guarantee of financial independence of the authorities and real levers of management of social and economic processes in a certain territory. The tax system forms quantitative and qualitative restrictions on the implementation of public policy in all spheres of public life.

To assess the effectiveness of tax collection, official statistics most often use indicators of growth rates to the previous year and the level of implementation of targets for the reporting year. However, based on the achievements of fiscal sociology, such data primarily assess the actual, existing tax compliance in Ukraine. It is important to compare the potential of tax compliance in Ukraine with its current actual level.

The study of this issue will identify ways to increase tax revenues without increasing the level of tax burden.

The purpose of writing this article is to assess the impact of tax culture and tax morality on the fulfillment of tax obligations in Ukraine and to develop recommendations for further transformation of the national tax culture.

Achieving this goal is possible by performing the following tasks:

- assess the discrepancy between the potential and current level of tax compliance in Ukraine;
- describe the state of tax culture in Ukraine;
- identify vectors for increasing tax compliance in Ukraine.

The object of scientific research is a set of relations that are formed between the participants in the taxation process.

The subject of scientific research is the factors that influence the tax compliance in Ukraine.

Literature review. The issue of the level of tax compliance became widespread in foreign scientific journals.

Proponents of fiscal sociology explore the relationship between culture and the process of paying taxes in a multidimensional aspect. Thus, A. Bani-Mustafa, A. Al Qudah, S. Damrah, M. Alameen (Bani-Mustafa, Al Qudah, Damrah, & Alameen, 2020), going beyond the tax culture, summarize whether there is a connection between the general the culture of society and the justification for tax evasion, which cultural aspects are responsible for increasing / decreasing the justification for tax abuse. T. Sutrisno and M. Dularif (2020) also assess the relationship between social norms and religion and tax evasion through the prism of national culture.

R. Hutchinson (Hutchinson, 2019), on the contrary, on the basis of the developed model concludes that in the context of the study of tax evasion, there are enough easily accessible socio-economic indicators, and cultural indicators may be redundant.

I. Cabelkova and V. Strielkowski (Cabelkova & Strielkowski, 2013) came to the conclusion that the justification of the marginal tax burden for a particular country can not but take into account the peculiarities of national culture.

V. D. Brink and T. M. Porcano (Brink & Porcano, 2016) studied how national cultural and economic structural variables affect tax morale and tax evasion. Scientists have concluded that cultural variables, both directly and through tax morality, affect the degree of tax evasion.

The findings of G. Richardson (Richardson, 2008) based on the analysis of data from 47 countries are interesting. Incentives for tax evasion are the following factors: high level of uncertainty in the political and economic situation in the country, low level of individualism, law enforcement, trust in government and religiosity.

N. Ermasova, K. Haumann, and L. Burke (Ermasova, Haumann, & Burke, 2021) have deepened their understanding of the impact of national culture on tax evasion and recommend measures to improve tax control.

Another group of scientific works is devoted to the processes of formation of tax culture, the factors influencing it. Thus, B. Nerre (Nerre, 2008) in the historical context, taking into account globalization, identifies two types of violations of tax culture: shocks and lags. The author emphasizes that each type of violation has its own unique consequences and requires specific policy measures.

J. S. Ashby, P. Webley and A. S. Haslam

(Ashby, Webley, & Haslam, 2009) found a complex relationship between professional identity and tax culture.

N. P. Pazdnikov and T. A. Pechenegina (2017) point out that a clear manifestation of high tax culture is informing and respecting all the rights of taxpayers.

Since the greatest threat to the tax system is the deviant behavior of taxpayers, the topic of tax evasion and the reasons for such behavior is also devoted to many scientific papers. Researchers study the interdependence of the existing tax culture and the level of the shadow economy in specific countries (Endovitsky & Lomsadze, 2019; Kravchenko, Yarmolitska, Shuliarenko, Kolumbet, & Kharchuk, 2019). Subsequent studies confirm a direct relationship between the level of tax morale and the amount of tax evasion (Alm & Torgler, 2006; Parwati, Muslimin, Adam, Totanan, Yamin, & Din, 2021).

In the last decade, the subject of fiscal sociology has interested domestic scientists. Research is conducted both in theoretical and practical aspects. The works of I. A. Bashinsky (Bashinsky, 2014), O. Yu. Sydorovych (Sydorovych, 2017), L. M. Lysak (Lysak, 2015). However, most of the articles are devoted to monitoring the tax culture in Ukraine and developing practical recommendations for further transformation of the tax culture in Ukraine and limiting tax evasion. Among this group of works we can highlight the work of O. T. Zamaslo and O. I. Boichuk (Zamaslo & Boichuk, 2015); F. P. Tkachyk, V. I. Dmytriv and O. R. Vlokh (Tkachyk, Dmytriv, & Vlokh, 2019); Ya. O. Izmaylov, V. O. Osmyatchenko and Yu. V. Panura (Izmaylov, Osmyatchenko, & Panura, 2020); H. Yu. Kucherova (Kucherova, 2015). Note that in some works, the causal links between the concepts of "tax culture", "tax evasion", "shadow economy", which affects the logical sequence of conclusions, are not sufficiently clear.

Research methodology. The scientific basis of the study are theories of fiscal sociology. Tax culture, as a cornerstone of research, was to be studied in the context of the teachings of B. Nerre. The professor emphasizes the historicity of the formation of tax culture, as well as emphasizes the presence of its own specifics in the tax culture of each country (Nerre, 2001).

In considering the issues of tax morality, the works of G. Schmölgers (Schmölgers, 2006) are noteworthy, who emphasized the need to take into account the motivation of taxpayers in the concept of public finance. He was also one of the first to point out the relationship between tax morality and the model of interaction between government and citizens.

Tax evasion, as a deviant behaviour of taxpayers, from a fiscal and sociological point of view is revealed in the work of M. G. Allingham

and A. Sandmo (Allingham & Sandmo, 1972). Theorists point to the priority of the probability of punishment for deterring taxpayers from tax evasion. J. Alm, G. H. McClelland, W. D. Schulze expand the range of motivations due to social motives (Alm, McClelland, & Schulze, 1992). The current study also draws on the classification of preconditions for tax evasion developed by E. Kirchler (Kirchler, 2007).

The input for assessing tax morale in Ukraine was The World Values Survey (WVS). This is a non-profit social project, which on the basis of the survey allows to identify human values that affect the socio-economic development of the world. The frequency of the survey is five years.

Main results. Evidence of problems in the field of taxation of a particular country is the presence of significant differences between potential tax revenues and the actual amount of taxes collected. Note that in this study, potential tax revenues are understood as the possible amount of taxes paid in the absence of deviant behavior of participants in the taxation process.

The amount of tax evasion, as the most common form of deviant behavior of participants in the taxation process, can be assessed by the size of the country's shadow economy. The obvious lack of official data leads to the emergence of numerous methods for assessing the shadow sector.

Ukraine belongs to the group of countries

with a significant shadow economy. As shown by the data in Fig. 1, both the integrated methodology of the Ministry of Economy of Ukraine and the methodology of L. Medina and F. Schneider confirm the existence of a powerful economic sector that operates outside the official register. According to the Ministry of Economy, the shadow sector in Ukraine has reached an average of 31-32% of official GDP. During the period 2010-2019, taking into account the unforeseen events of 2014, this level decreased from 36% to 27% of GDP. However, in 2020 the downward trend did not continue, and the level of the shadow sector was fixed at 30%.

A large-scale study of the shadow economy in the world, conducted by L. Medina and F. Schneider, includes data for 2015. The results for Ukraine are more pessimistic than the data of the Ministry of Economy of Ukraine. During the period 2004-2015, the average level of the shadow sector of the economy in Ukraine amounted to 40% of GDP. For the same years, the difference in the results of the two methods was 4-9% of GDP.

The main conclusion that can be drawn from the evaluation of data from Fig. 1, is that in Ukraine the shadow sector of the economy is a permanent phenomenon, its level is not less than 30% of official GDP, and the size is quite constant despite numerous reforms in the tax sphere.

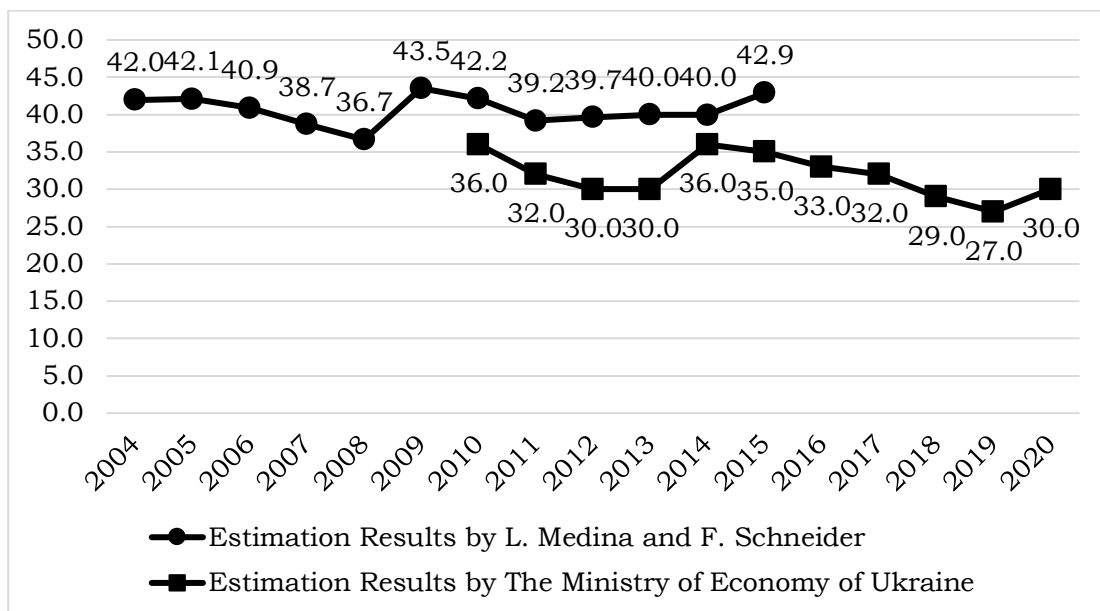


Fig. 1. Size of the shadow economy in Ukraine, percent of official GDP

Source: built by the authors according to the data of The Ministry of Economy of Ukraine¹ and IMF Working Papers²

¹ The Ministry of Economy of Ukraine. (2021). *General trends of the shadow economy in Ukraine in 2020*. Retrieved from <https://me.gov.ua/Documents/Download?id=80c281c8-842b-4776-ab91-c1dcd32f7924>.

² Medina, L. & Schneider, F. (2018). *Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years?* IMF Working Paper, 18/17. Retrieved from <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WP/2018/wp1817.ashx>.

Indeed, during the years of Ukraine's independence, the tax system has undergone significant changes, including the adoption of the Tax Code of Ukraine. The changes affected the composition of taxes, most tax elements, including tax rates, tax administration, and so on. And even with such activity and focus on keeping the tax burden at less than 30% of GDP, the size of the shadow sector has not decreased significantly. Which leads to the search for additional reasons for the existence of such a phenomenon in different countries.

And according to recent research, if neither tax morphology nor the political economy of taxation can fully justify the reasons for the continued existence of the shadow economy in the presence of active struggle against it, it is necessary to turn to the methodology of fiscal sociology. And adherents of fiscal sociology point out that the cornerstone is the tax culture formed in a particular country.

Tax culture can be divided into two areas: (1) behavioral culture, which relates to the degree of responsibility, nature and style of behavior and / or work of all participants in the tax process; (2) procedural and technological culture, which is associated with the activities of state and public institutions involved in taxation, the tax service in particular, according to the appropriate procedures and technologies of taxation (Andrushchenko & Tuchak, 2013, p. 311).

Assessing all the variety of measures related to the improvement of the tax sphere, most of them contributed to the transformation of the procedural and technological culture:

1) evidence of satisfactory results in the transformation of the process of paying taxes from the destabilizer of business development to a more neutral factor are the indicators of the component "Paying taxes" in the world ranking of countries "Doing Business". As can be seen from table. 1, further potential in simplifying the tax payment process is to reduce the time spent by taxpayers to meet their tax obligations;

2) Ukraine has joined the BEPS (Base ero-

sion and Profit Shifting) program, has committed itself to implementing the minimum standard;

3) the processes of digitization and automation of many procedures related to taxation also help to reduce the possibility of tax evasion and the establishment of an operational dialogue between tax authorities and taxpayers;

4) since 2019, the State Tax Service of Ukraine has introduced a system of self-assessment with the establishment of KPIs and regular reporting on the achievement of target values. Some indicators determine the degree of processing of problematic issues by the tax authorities, some – highlight the reaction of taxpayers to innovations.

In the second direction of tax culture - the culture of behavior - we can note the shift in working with staff in the tax authorities. Many documents have been adopted that should prevent deviant behavior of taxpayers:

1) the Priorities of the State Tax Service of Ukraine for 2021 highlight measures aimed at forming a professional, ethical worker and preventing corruption;

2) in 2019, the Rules of Ethical Conduct in the bodies of the State Tax Service were approved;

3) the annual reports on the implementation of the Plan of Activities of the State Tax Service of Ukraine separately cover the implemented measures to prevent and detect corruption among staff: third-party complaints about possible offenses by tax officials, inspections, investigations and prosecutors are considered.

At the same time, the culture of taxpayers' behavior is associated with the general level of tax morality in society. According to the results of the sociological survey the World Values Survey (Table 2), it is the low level of tax morale in Ukraine for a significant period that contributes to the preservation of the shadow sector of the economy. In the interval between the two waves of the survey for all studied indicators, we record a decrease.

Table 1. Components of Doing Business Indicator «Paying taxes» for Ukraine

Year	Score-Paying taxes (DB17-20 methodology)	Payments (number per year)	Time (hours per year)	Total tax and contribution rate (% of profit)	Score-Postfiling index (0-100)
2020	78,1	5	328	45,2	86
2019	79,4	5	328	41,7	86
2018	80,8	5	328	37,8	86
2017	74,3	5	356	52,3	86
2016	74,7	5	346	52,2	86

Source: compiled by the author according to the data of Doing Business Indicators¹

¹ The World Bank. (2021). Doing Business: Historical data - complete data with score. Retrieved from <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/excel/db2020/Historical-data---COMPLETE-dataset-with-scores.xlsx>.

An additional negative fact is that in wave 6, the number of respondents who consider tax evasion never justified in Ukraine almost coincided with the world average; in wave 7 – the number of respondents with answers on a scale from 1 to 5 was already lower by 12.3% than the average for the countries participating in the survey.

To identify socio-economic factors that affect the level of tax morality in Ukraine, in particular: age and gender structure of the population, education, citizenship, religion (the list of factors indicated in the OECD study (2019)), – it is necessary to conduct additional opinion polls. At the same time, there is enough information in the public domain that it is institutional factors that can explain the current level of tax culture in Ukraine.

An important prerequisite for a high level of tax morality is trust in the government and its actions, a democratic system of government, and a successful anti-corruption policy. The

quality of public administration in Ukraine can be summarized on the basis of data from The Worldwide Governance Indicators (WGI) project. On a scale of values from -2.5 (weak management indicators) to +2.5 (strong management indicators) for a significant period of 1996-2019, almost all indicators had negative values (Figure 2). The situation with corruption and the rule of law in Ukraine is consistently bad, and since 2014 the indicator “Political Stability and Absence of Violence / Terrorism” has the worst values.

The importance of The Corruption Perceptions Index also confirms the acute and permanent problem of corruption in Ukraine. With a maximum of 100 points, Ukraine for the period 2012-2020 received index indicators in the range of 25-33 points with a pronounced upward trend, which indicates attempts to fight corruption, but the overall effectiveness of such a fight is unsatisfactory (Table 3).

Table 2. The answers to the World Values Survey` question «Cheating on taxes if you have a chance: it can always be justified, never be justified, or something in between»

Country	Indicator		
	the total number of respondents with an answer with a value on a scale of 1	the total number of respondents with answers on a scale from 1 to 3	the total number of respondents with answers on a scale from 1 to 5
World Values Survey Wave 6 (2010-2014)			
Ukraine	48,2	73,6	89,0
Countries that participated in the survey, including			
maximum	86,0	96,5	98,6
minimum	20,3	28,5	51,0
arithmetic mean	60,5	79,7	89,1
median	62,3	83,3	91,8
World Values Survey Wave 7 (2017-2020)			
Ukraine	39,2	59,3	77,4
Countries that participated in the survey, including			
maximum	89,4	95,4	99,7
minimum	22,2	52,0	70,9
arithmetic mean	62,5	80,5	89,7
median	65,2	82,8	91,7

Source: calculated by the authors according to the data of the World Values Survey Wave 6¹ and the World Values Survey Wave 7²

¹ Inglehart, R., Haerpfer, C., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., & Puranen, B. et al. (eds.). (2014). *World Values Survey: Round Six - Country-Pooled Datafile Version*. Retrieved from <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>.

² Haerpfer, C., Inglehart, R., Moreno, A., Welzel, C., Kizilova, K., Diez-Medrano, J., Lagos, M., Norris, P., Ponarin, E., & Puranen, B. et al. (eds.). (2020). *World Values Survey: Round Seven - Country-Pooled Datafile*. Madrid, Spain & Vienna, Austria: JD Systems Institute & WVSA Secretariat. doi: <https://doi.org/10.14281/18241.13>.

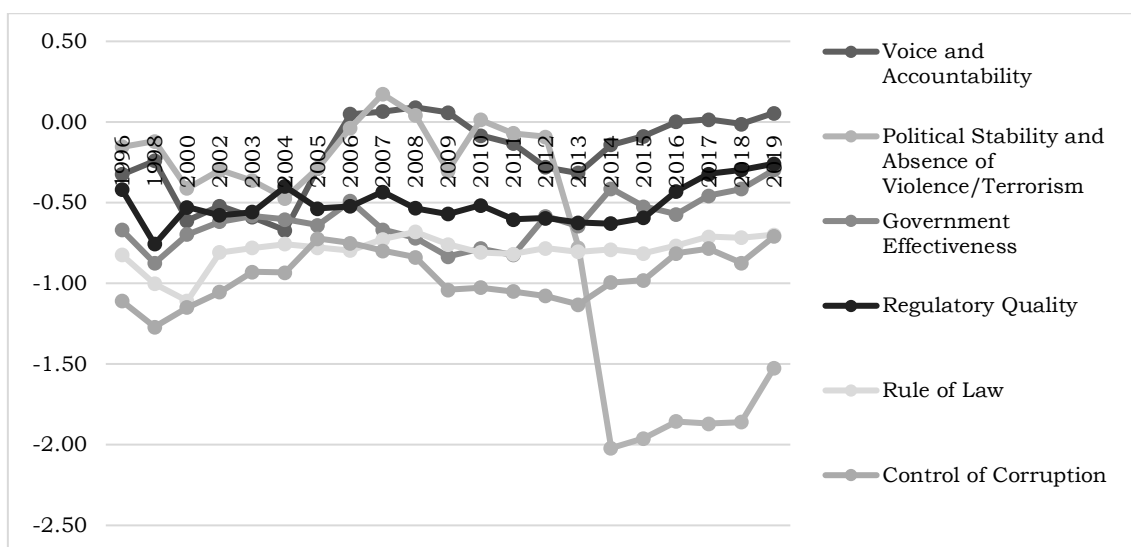


Fig. 2. The Worldwide Governance Indicators (WGI) for Ukraine

Source: built by the authors according to the data of The Worldwide Governance Indicators ¹

Of course, in order to influence the tax morale and behavior of taxpayers and begin the transformation of tax culture in Ukraine, it is necessary to develop and implement a comprehensive program, the measures of which will go beyond the purely tax sphere. However, a fairly important and effective measure, as evidenced by numerous studies and case studies (OECD, 2019b), are tax literacy or tax education programs.

Conclusion. During the existence of independent Ukraine, the functioning of the open

and shadow sectors of the economy has been consolidated on a permanent basis. Active reform of the tax system did not significantly affect the reduction of the shadow economy, which led to the search for real reasons for its existence in Ukraine. Among the reasons that are insufficiently studied in Ukraine, we can highlight the current level of tax culture, in particular its component – the culture of behavior of taxpayers. The study substantiated the existence of low tax morale in Ukraine as a dominant factor in the deviant behavior of taxpayers.

Table 3. The Corruption Perceptions Index

Country	2012	2013	2014	2015	2016	2017		2018		2019		2020	
	CPI score	CPI score	CPI score	CPI score	CPI score	CPI score	Rank	CPI score	Rank	CPI score	Rank	CPI score	Rank
Denmark	90	91	92	91	90	88	2	88	1	87	1	88	1
New Zealand	90	91	91	91	90	89	1	87	2	87	1	88	1
Finland	90	89	89	90	89	85	3	85	3	86	3	85	3
Singapore	87	86	84	85	84	84	6	85	3	85	4	85	3
Sweden	88	89	87	89	88	84	6	85	3	85	4	85	3
Switzerland	86	85	86	86	86	85	3	85	3	85	4	85	3
Norway	85	86	86	88	85	85	3	84	7	84	7	84	7
Netherlands	84	83	83	84	83	82	8	82	8	82	8	82	8
Germany	79	78	79	81	81	81	12	80	11	80	9	80	9
Luxembourg	80	80	82	85	81	82	8	81	9	80	9	80	9
Ukraine	26	25	26	27	29	30	130	32	120	30	126	33	117

Source: compiled by the author according to the data of The Corruption Perceptions Index²

¹ Kaufmann, D., & Kraay, A. (2021). *The Worldwide Governance Indicators, 2020 Update*. Retrieved from <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/downloadFile?fileName=wgidataset.xlsx>.

² Transparency International. (2021). *The Corruption Perceptions Index 2020: Results Table*. Retrieved from <https://www.transparency.org/en/cpi/2020/table/nzl>.

In Ukraine, for further development of tax culture it is necessary to follow the following recommendations:

1) to conduct a large-scale sociological survey to identify all socio-economic and institutional factors influencing the tax morale of domestic taxpayers, as well as to identify the current level of tax literacy in the population (existing survey attempts due to incorrect questions do not allow to evaluate the results);

2) actively introduce tax education at all levels of education. Programs should address all these issues: why pay taxes, what taxes exist in Ukraine, for what purposes taxes are directed, why there is fiscal solidarity and budget federalism, what is the penalty for non-payment of taxes, what are the consequences of non-payment of taxes.

Further research will be related to assessing the level of tax literacy in Ukraine.

Література

1. Bani-Mustafa A., Al Qudah A., Damrah S., Alameen M. Does culture influence whether a society justifies tax cheating? *Journal of Financial Crime*. 2020. ahead-of-print. DOI: <https://doi.org/10.1108/JFC-03-2020-0031>.
2. Sutrisno T., Dularif M. National culture as a moderator between social norms, religiosity, and tax evasion: Meta-analysis study. *Cogent Business and Management*. 2020. Vol. 7, no. 11. DOI: <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1772618>.
3. Hutchinson R. Culture versus structure: A critical perspective on the role of culture in tax evasion. *Accounting Historians Journal*. 2019. Vol. 46, no. 1. P. 79–91. DOI: <https://doi.org/10.2308/aahj-10659>.
4. Cabelkova I., Strielkowski W. Is the level of taxation a product of culture? A cultural economics approach. *Society and Economy*. 2013. Vol. 35, no. 4. P. 513–529. DOI: <https://doi.org/10.1556/SocEc.2013.0007>.
5. Brink W. D., Porcano, T. M. The impact of culture and economic structure on tax morale and tax evasion: A country-level analysis using SEM. *Advances in Taxation*. 2016. Vol. 23. P. 87–123. DOI: <https://doi.org/10.1108/S1058-749720160000023004>.
6. Richardson G. The relationship between culture and tax evasion across countries: Additional evidence and extensions. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*. 2008. Vol. 17, no. 2. P. 67–78. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2008.07.002>.
7. Ermasova N., Haumann C., Burke L. The Relationship between Culture and Tax Evasion across Countries: Cases of the USA and Germany. *International Journal of Public Administration*. 2021. Vol. 44, no. 2. P. 115–131. DOI: <https://doi.org/10.1080/01900692.2019.1672181>.
8. Nerre B. Tax Culture: A Basic Concept for Tax Politics. *Economic Analysis and Policy*. 2008. Vol. 38, no. 1. P. 153–167. DOI: [https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(08\)50011-7](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(08)50011-7).
9. Ashby J. S., Webley P., Haslam A. S. The role of occupational taxpaying cultures in taxpaying behaviour and attitudes. *Journal of Economic Psychology*. 2009. Vol. 30, no. 2. P. 216–227. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2008.08.005>.
10. Pazdnikova N. P., Pechenegina T. A. Formation of public tax culture. *International Journal of Economic Research*. 2017. Vol. 14, no. 16. P. 389–398.
11. Endovitsky D. A., Lomsadze D. G. Assessment of the tax culture and the size of the shadow economy in European studies. *Space and Culture, India*. 2019. Vol. 7, no. 3. P. 196–203. DOI: <https://doi.org/10.20896/saci.v7i3.686>.
12. Kravchenko O., Yarmolitska O., Shuliarenko S., Kolumbet O., Kharchuk O. Scenario modeling of change of the level of tax culture: The case of Ukraine. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*. 2019. Vol. 23, no. 6. URL: <https://www.abacademies.org/articles/scenario-modeling-of-change-of-the-level-of-tax-culture-the-case-of-ukraine-8769.html> (дата звернення: 20.04.2021).
13. Alm J., Torgler B. Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*. 2006. Vol. 27, no. 2. P. 224–246. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.09.002>.
14. Parwati N.M.S., Muslimin A., Totanan C., Yamin N.Y., Din M. The effect of tax morale on tax evasion in the perspective of Tri Hita Karana and tax framing. *Accounting*. 2021. Vol. 7, no. 6. P. 1499–1506. DOI: <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.3.014>.
15. Башинський І. А. Податкова культура: генезис та сталі погляди на зміст поняття. *Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління*. 2014. № 1. С. 7–14.
16. Сидорович О. Ю. Сутнісні характеристики податкової культури: інституціональний контекст. *Наукові праці НДФІ*. 2017. Вип. 1. С. 144–158.
17. Лисак А. М. Інституційні аспекти формування та розвитку податкової культури в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2015. № 16. С. 136–141.
18. Замасло О. Т., Бойчук О. І. Аналіз сучасного стану податкової культури в Україні. *Бізнес Інформ*. 2015. № 11. С. 351–357.
19. Ткачик Ф. П., Дмитрів В. І., Влох О. Р. Моніторинг сучасного стану податкової культури в Україні. *Економіка та митно-правові відносини*. 2019. Вип. 11-12. С. 39–47.
20. Измайлов Я. О., Осмятченко В. О., Панура Ю. В. Вплив економічної свідомості та культури громадян на формування податкової культури суспільства. *Економічний вісник. Серія : Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. Вип. 4. С. 34–42.
21. Кучерова Г. Ю. Податковакультура як детермінанта сучасного оподаткування в Україні. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2015. Вип. 2(2). С. 53–62.
22. Nerré B. The concept of tax culture. *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*. 2001. Vol. 94. P. 288–295. URL: <http://www.jstor.org/stable/41954732> (дата звернення: 20.04.2021).
23. Schmölgers G. *The Psychology of Money and Public Finance*. Houndmills, New York: Palgrave Macmillan, 2006. 254 p. DOI: <https://doi.org/10.1057/9780230625112>.
24. Allingham M. G., Sandmo A. Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*. 1972. Vol. 1, no. 3-4. P. 323–338.
25. Alm J., McClelland G. H., Schulze W. D. Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics*. 1992. Vol. 48, no. 1. P. 21–38.
26. Kirchler E. *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge, New York etc.: Cambridge University Press, 2007. 264 p.

27. Андрущенко В. Л., Тучак Т. В. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) : монографія. К.: Алерта, 2013. 384 с.
28. OECD. Tax Morale: What Drives People and Businesses to Pay Tax? Paris: OECD Publishing, 2019. DOI: <https://doi.org/10.1787/f3d8ea10-en>.
29. OECD/FIAPP. Building Tax Culture, Compliance and Citizenship: A Global Source Book on Taxpayer Education. Paris: OECD Publishing, 2015. DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264205154-en>.

References

1. Bani-Mustafa, A., Al Qudah, A., Damrah, S., & Alameen M. (2020). Does culture influence whether a society justifies tax cheating? *Journal of Financial Crime*, ahead-of-print. doi: <https://doi.org/10.1108/JFC-03-2020-0031>.
2. Sutrisno, T., & Dularif, M. (2020). National culture as a moderator between social norms, religiosity, and tax evasion: Meta-analysis study. *Cogent Business and Management*, 7(11). doi: <https://doi.org/10.1080/23311975.2020.1772618>.
3. Hutchinson, R. (2019). Culture versus structure: A critical perspective on the role of culture in tax evasion. *Accounting Historians Journal*, 46(1), 79-91. doi: <https://doi.org/10.2308/aahj-10659>.
4. Cabelkova, I., & Strielkowski, W. (2013). Is the level of taxation a product of culture? A cultural economics approach. *Society and Economy*, 35(4), 513-529. doi: <https://doi.org/10.1556/SocEc.2013.0007>.
5. Brink, W. D., & Porcano, T. M. (2016). The impact of culture and economic structure on tax morale and tax evasion: A country-level analysis using SEM. *Advances in Taxation*, 23, 87-123. doi: <https://doi.org/10.1108/S1058-749720160000023004>.
6. Richardson, G. (2008). The relationship between culture and tax evasion across countries: Additional evidence and extensions. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 17(2), 67-78. doi: <https://doi.org/10.1016/j.intaccudtax.2008.07.002>.
7. Ermasova, N., Haumann, C., & Burke, L. (2021). The Relationship between Culture and Tax Evasion across Countries: Cases of the USA and Germany. *International Journal of Public Administration*, 44(2), 115-131. doi: <https://doi.org/10.1080/01900692.2019.1672181>.
8. Nerre, B. (2008). Tax Culture: A Basic Concept for Tax Politics. *Economic Analysis and Policy*, 38(1), 153-167. doi: [https://doi.org/10.1016/S0313-5926\(08\)50011-7](https://doi.org/10.1016/S0313-5926(08)50011-7).
9. Ashby, J. S., Webley, P., & Haslam, A. S. (2009). The role of occupational taxpaying cultures in taxpaying behaviour and attitudes. *Journal of Economic Psychology*, 30(2), 216-227. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2008.08.005>.
10. Pazdnikova, N. P., & Pechenegina, T. A. (2017). Formation of public tax culture. *International Journal of Economic Research*, 14(16), 389-398.
11. Endovitsky, D. A., & Lomsadze, D. G. (2019). Assessment of the tax culture and the size of the shadow economy in european studies. *Space and Culture, India*, 7(3), 196-203. doi: <https://doi.org/10.20896/saci.v7i3.686>.
12. Kravchenko, O., Yarmolitska, O., Shuliarenko, S., Kolumbet, O., & Kharchuk, O. (2019). Scenario modeling of change of the level of tax culture: The case of Ukraine. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 23(6). Retrieved from <https://www.abacademies.org/articles/scenario-modeling-of-change-of-the-level-of-tax-culture-the-case-of-ukraine-8769.html>.
13. Alm, J., & Torgler, B. (2006). Culture differences and tax morale in the United States and in Europe. *Journal of Economic Psychology*, 27(2), 224-246. doi: <https://doi.org/10.1016/j.joep.2005.09.002>.
14. Parwati, N.M.S., Muslimin, Adam, R., Totanan, C., Yamin, N.Y., & Din, M. (2021). The effect of tax morale on tax evasion in the perspective of Tri Hita Karana and tax framing. *Accounting*, 7(6), 1499-1506. doi: <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.3.014>.
15. Bashinsky, I. A. (2014). Tax culture: genesis and stable views on the meaning of the concept. *Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine. Series: Public Administration*, 1, 7-14. (in Ukrainian)
16. Sydorovych, O. (2017). The essential characteristics of tax culture: institutional context. *RFI Scientific Papers*, 1, 144-158. (in Ukrainian)
17. Lysak, L. (2015). The institutional aspects of the formation and development of the tax culture in Ukraine. *Investytsiyi: praktyka ta dosvid*, 16, 136-141. (in Ukrainian)
18. Zamaslo, O. T., & Boichuk, O. I. (2015). An Analysis of the Current Status of Tax Culture in Ukraine. *Business Inform*, 11, 351-357. (in Ukrainian)
19. Tkachyk, F. P., Dmytriv, V. I., & Vlokh, O. R. (2019). Monitoring of the modern status of the tax culture in Ukraine. *Economy and customs and legal relations*, 11-12, 39-47. doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.3594520>. (in Ukrainian)
20. Izmaylov, Ya. O., Osmyatchenko, V. O., & Panura, Iu. V. (2020). The impact of economic consciousness and culture of citizens on the formation of tax culture of the society. *Economic Herald. Series: Finance, Accounting, Taxation*, 4, 34-42. doi: <https://doi.org/10.33244/2617-5932.4.2020.34-42>. (in Ukrainian)
21. Kucherova, H. (2015). Tax culture as a determinant of modern taxation in Ukraine. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*, 2(2), 53-62. doi: <https://doi.org/10.31498/2225-6407.12.2015.76051>. (in Ukrainian)
22. Nerré, B. (2001). The concept of tax culture. Proceedings. *Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*, 94, 288-295. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/41954732>.
23. Schmölgers, G. (2006). *The Psychology of Money and Public Finance*. Houndmills, New York: Palgrave Macmillan. doi: <https://doi.org/10.1057/9780230625112>.
24. Allingham, M. G., & Sandmo, A. (1972). Income Tax Evasion: A Theoretical Analysis. *Journal of Public Economics*, 1(3-4), 323-338.
25. Alm, J., McClelland, G. H., & Schulze, W. D. (1992). Why do people pay taxes? *Journal of Public Economics*, 48(1), 21-38.
26. Kirchner E. *The Economic Psychology of Tax Behaviour*. Cambridge, New York etc.: Cambridge University Press.
27. Andrushchenko, V.L., & Tuchak, T.V. (2013). *Moral and ethical imperatives of taxes and taxation (western tradition)*: monograph. Kyiv: Alerta. (in Ukrainian)
28. OECD. (2019). *Tax Morale: What Drives People and Businesses to Pay Tax?* Paris: OECD Publishing. doi: <https://doi.org/10.1787/f3d8ea10-en>.
29. OECD/FIAPP. (2015). *Building Tax Culture, Compliance and Citizenship: A Global Source Book on Taxpayer Education*. Paris: OECD Publishing. doi: <https://doi.org/10.1787/9789264205154-en>.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2021 р.
Стаття прийнята 03.05.2021 р.

Цитувати як:

Яценко, І. В. (2021). Поліваріантність наукових підходів до пізнання сутності поняття «інвестиційна послуга». *Соціальна економіка*, 61, 92-100. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-09>.

Cite this article:

Yatsenko, I. (2021). Polyvariance of scientific approaches to understanding the essence of the concept «investment services». *Social Economics*, 61, 92-100. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-09>.

ПОЛІВАРІАНТНІСТЬ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПІЗНАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ІНВЕСТИЦІЙНА ПОСЛУГА»

Іван Васильович Яценко

аспірант

Університет державної фіскальної служби України

вул. Університетська, 31, Ірпінь, 08205, Україна

e-mail: yatsenkoivan94@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-0897-104X

У статті висвітлено результати наукової розвідки альтернативних підходів до трактування дефініції інвестиційної послуги. Виявлено та систематизовано переваги та недоліки цільового, виробничого, продуктового, процесного, інструментального, інфраструктурного, ресурсного та кон'юнктурного підходів до пізнання сутності поняття «інвестиційна послуга». Запропоновано удосконалене визначення дефініції інвестиційної послуги як результату вибору інвестиційної ідеї, аналізу інвестиційної інформації та застосування інвестиційних технологій інвестиційними фірмами з метою реалізації фінансових інтересів клієнтів – індивідуальних та інституційних інвесторів, із урахуванням їх інвестиційного профілю (очікуваної інвестиційної доходності, граничних розмірів втрат, толерантності до ризику та тривалості інвестиційного горизонту). У запропонованому авторському підході до трактування поняття інвестиційної послуги враховано сукупність таких атрибутивних ознак, як комплементарність, субституційність, аналітичність, технологічність, персоніфікованість, ризикованість та хронометричність. З'ясовано, що оферентами інвестиційних фінансових послуг є інвестиційні фірми – юридичні та неюридичні особи, які на постійній основі надають принаймні один вид інвестиційних послуг третім особам та/або провадять, принаймні, один вид інвестиційної діяльності. Отримувачами інвестиційних послуг є клієнти інвестиційних фірм – індивідуальні та інституційні інвестори. Визначено коло фінансових інтересів інвесторів, що включає: приріст та мобілізацію додаткових фінансових ресурсів; накопичення заощаджень; формування оптимального інвестиційного портфеля за параметрами доходності, ризику, ліквідності та ін.; зменшення негативного впливу інформаційної асиметрії на інвестиційний вибір; зниження трансакційних витрат інвестиційних операцій; розширення переліку інвестиційних альтернатив та поглиблення диверсифікації інвестиційних активів; перерозподіл ризиків, пов'язаних із наданням інвестиційних послуг. Встановлено, що дефініція інвестиційної послуги є похідною від родового поняття фінансової послуги. Однак, якщо поняття фінансової послуги завжди пов'язане з рухом грошових коштів, то у випадку надання інвестиційних послуг рух грошових коштів обумовлюється формуванням та використанням інвестиційного капіталу.

Ключові слова: інвестиційна послуга, інвестиційна технологія, інвестиційна фірма, інвестор, ризик профіль.

JEL Classification: B26; E44; G23.

POLYVARIANCE OF SCIENTIFIC APPROACHES TO UNDERSTANDING THE ESSENCE OF THE CONCEPT «INVESTMENT SERVICES»

Ivan Yatsenko

Postgraduate Student

*University of the State Fiscal Service of Ukraine**31, Universytetska str., Irpin city, 08201, Ukraine**e-mail: yatsenkoivan94@gmail.com**ORCID ID: 0000-0003-0897-104X*

The article reflects the results of scientific research of alternative approaches to the interpretation of the definition of investment services. The advantages and disadvantages of the target, production, product, process, instrumental, infrastructural, resource and opportunistic approaches to understanding the essence of the concept of "investment service" are identified and systematized. An improved definition of the concept of an investment service is the result of the choice of an investment idea, analysis of investment information and the use of investment technologies by investment firms in order to realize the financial interests of clients - individual and institutional investors, taking into account their investment profile (expected investment return, maximum losses, risk tolerance and the duration of the investment horizon). The proposed author's approach to the interpretation of the concept of an investment service takes into account the totality of such attributive features as complementarity, substitutionality, analyticity, manufacturability, personification, riskiness and timing. It was found that the providers of investment financial services are investment firms - legal and non-legal entities that on an ongoing basis provide at least one type of investment services to third parties and / or carry out at least one type of investment activity. The recipients of investment services are clients of investment companies - individual and institutional investors. The circle of financial interests of investors was determined, including: increase and mobilization of additional financial resources; accumulation of savings; formation of an optimal investment portfolio in terms of profitability, risk, liquidity, etc.; reducing the negative impact of information asymmetry on investment choice; reduction of transaction costs of investment operations; expanding the list of investment alternatives and deepening the diversification of investment assets; redistribution of risks associated with the provision of investment services. It is established that the definition of an investment service is derived from the generic concept of a financial service. However, if the concept of a financial service is always associated with cash flow, then in the case of the provision of investment services, cash flow is conditioned by the formation and use of investment capital.

Keywords: Investment Service, Investment Technology, Investment Company, Investor, Risk Profile.

JEL Classification: B26; E44; G23.

Вступ. Індустрія інвестиційних послуг відіграє важливу роль у реалізації фінансових інтересів економічних агентів щодо мобілізації тимчасово вільних фінансових ресурсів, формування та розміщення інвестиційного капіталу. Не дивлячись на те, що ринок інвестиційних послуг стрімко розвивається, економічний зміст поняття «інвестиційна послуга» лишається недостатньо повно висвітленим у сучасній економічній літературі. Учені по-різному трактують не лише економічну природу поняття інвестиційної послуги, але й висловлюють відмінні позиції щодо сукупності атрибутивних ознак, які відрізняють інвестиційні послуги від інших видів фінансових послуг. Усе це ускладнює розуміння дефініції інвестиційної послуги, викликає дискусії щодо визначення місця та ролі інвестиційних послуг як економічного явища на ринку фінансових послуг та на інвестиційному ринку. Викладене обумовлює необхідність систематизації наукових підходів до пізнання сутності інвестиційної послуги та

вдосконалення визначення цієї дефініції.

Метою дослідження є формулювання авторського визначення сутності поняття «інвестиційна послуга» на основі узагальнення результатів критичного аналізу підходів учених до трактування цієї дефініції, з урахуванням атрибутивних ознак, що відрізняють інвестиційні послуги від інших видів фінансових послуг.

На реалізацію поставленої мети спрямовані такі завдання: систематизувати наукові підходи до визначення сутності поняття інвестиційної послуги, виділити переваги і недоліки таких підходів; визначити атрибутивні ознаки інвестиційної послуги, що відрізняють її від інших видів фінансових послуг; сформулювати авторську трактування дефініції інвестиційної послуги; визначити offerentів та отримувачів інвестиційних послуг; з'ясувати співвідношення понять «інвестиційна послуга» та «фінансова послуга».

Об'єктом дослідження є інвестиційні послуги в сфері фінансового посередництва.

Предметом дослідження є теоретичні аспекти формування економічного змісту поняття інвестиційної послуги.

Огляд літератури. Ідентифікації економічного змісту поняття інвестиційної послуги присвячені праці багатьох учених-економістів. Вітчизняні науковці пропонують цілий ряд альтернативних наукових підходів до трактування дефініції інвестиційної послуги: цільовий (Паласевич, 2007), виробничий (Колесов, 2013; Лалаєв, 2008), продуктовий (Колесов, 2013; Кобушко, 2010), процесний (Шукін, 2004; Бабарин, 2013), інструментальний (Мацук, 2016; Горловская, 2017), інфраструктурний (Демчук, 2010; Марценюк & Карпенко, 2014), ресурсний (Фісуненко, 2017) та кон'юнктурний (Дубовик, 2011) підходи, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Проте, не дивлячись на значну кількість наукових, теоретичних та практичних публікацій, присвячених проблематиці інвестиційних послуг, слід констатувати відсутність усталеного єдиного визначення терміну «інвестиційна послуга» на теперішній час.

Серед закордонних учених окремі дослідники (Fich, Harford, & Tran, 2015; Cella, 2020; Chen, Nguyen, & Rach, 2021) зосереджують свою увагу на вивченні суб'єктного складу оферентів інвестиційних послуг – інституційних та індивідуальних інвесторів. Другі науковці (Kirchler, Lindner, & Weitzel, 2020) присвячують свої дослідження ризикам, що супроводжують надання інвестиційних послуг. Інші автори висвітлюють споживчу користь інвестиційних послуг (Giovannini, Capizzi, & Chiesi, 2010), ідентифікують особливості надання інвестиційних послуг залежно від тривалості інвестиційного горизонту (Francois, Kecskes, & Thesmar, 2013), обговорюють перспективи впровадження цифрових інвестиційних послуг (Tao, Su, Xiao, Dai, & Khalid, 2020), тощо.

Також вчені по-різному трактують співвідношення понять «інвестиційна послуга» та «фінансова послуга». Так, Ю. М. Коваленко (2017, с. 37) визнає інвестиційні послуги різновидом фінансових послуг, натомість І. Г. Горловська (2009, с. 120) стверджує, що вказані поняття є взаємозамінними у випадку, якщо мова йде про послуги професійних суб'єктів ринку цінних паперів. На переконання авторки, поняття фінансової послуги слід використовувати в рамках класичної теорії фінансів, тоді як поняття інвестиційної послуги – в рамках неокласичної теорії фінансів. Різниця полягає в тому, що в неокласичній теорії фінансів поняття інвестування та фінансування розмежовуються, при цьому зміст інвестування фокусується на процесі управління грошовими потоками. Тоді як класична теорія фінансів акцентує увагу на

дослідженні джерел фінансових ресурсів. Інший дослідник, Ю. Б. Фогельсон (2009, с. 208), розмірковуючи над тим, у якому випадку фінансову послугу можна ототожнювати з інвестиційною послугою, доходить висновку про те, що це можливо лише у разі, коли клієнт фінансової установи – професійного учасника відповідного фінансового ринку – спрямовує власні кошти в обіг з інвестиційною метою. В іншому випадку інвестиційна та фінансова послуги не можуть вважатися ідентичними.

Представлені розбіжності в наукових підходах до висвітлення сутності поняття інвестиційної послуги свідчать про необхідність систематизованого викладення точок зору різних дослідників, їх узагальнення й формування оновленого визначення, яке враховує атрибутивні ознаки зазначеної дефініції.

Методологія дослідження. Для досягнення поставленої мети і розв'язання визначених завдань застосовувалися такі загальнонаукові методи дослідження, як метод критичного аналізу – для виявлення переваг та недоліків наукових підходів до трактування поняття інвестиційної послуги; методи наукової абстракції і узагальнення, аналізу і синтезу, індукції і дедукції, спостереження і порівняння – при обґрунтуванні переліку атрибутивних ознак інвестиційної послуги. Для умовиводу авторського трактування поняття інвестиційної послуги використано систему силлогістичної та індуктивної логіки Дж. С. Мілля, логічний метод Дж. Е. Кернса, а також постулати раціональності М. Блауга (Блауг, 2004).

Основні результати. Різні наукові підходи до визначення поняття інвестиційної послуги розкривають її економічний зміст з відмінних сторін. Цільовий підхід до трактування інвестиційної послуги пояснює економічний зміст цього поняття як діяльності, спрямованої на досягнення інвестиційних цілей. Так, М. Б. Паласевич (2007, с. 242) визначає інвестиційну послугу як діяльність фінансових посередників на фондовому ринку, що здійснюється в цілях задоволення потреб інвесторів у прирості та мобілізації додаткових фінансових ресурсів. Застосування цільового підходу дозволяє інвесторам оцінювати ефективність інвестиційної послуги залежно від міри досягнення поставлених інвестиційних цілей. Водночас слід застережити про те, що цільовий підхід презентує цілі інвесторів в узагальненому вигляді. Насправді, спектр інвестиційних цілей є набагато ширшим, ніж приріст та мобілізація додаткових фінансових ресурсів, та може включати, серед іншого: накопичення заощаджень; формування оптимального інвестиційного портфеля за параметрами доходності, ризику, ліквідності та ін.; зменшення негативного впливу

інформаційної асиметрії на інвестиційний вибір; зниження трансакційних витрат інвестиційних операцій; розширення переліку інвестиційних альтернатив та поглиблення диверсифікації інвестиційних активів; перерозподіл ризиків, пов'язаних із наданням інвестиційних послуг, тощо.

Виробничий підхід до висвітлення сутності інвестиційної послуги розкриває її зміст як сукупності операцій, що здійснюються професійними учасниками інвестиційного процесу для задоволення потреб клієнтів. Як досить влучно зауважує С. В. Дубовик (2011, с. 41), операції з виробництва інвестиційних послуг характеризуються тим, що опосередковують відносини обміну інвестиційними активами між суб'єктами інвестиційного ринку.

Розглядаючи виробничий підхід, слід зазначити, що вчені по-різному трактують перелік операцій із виробництва інвестиційних послуг. За міркуваннями П. Ф. Колесова (2013, с. 50) інвестиційна послуга являє собою сукупність інвестиційних та інших операцій, спрямованих на залучення додаткових ресурсів та реалізацію інвестиційних намірів клієнтів. На думку автора, сукупність інвестиційних операцій формує інвестиційну послугу як елемент інвестиційного посередництва. О. А. Демчук (Демчук, 2010, с. 139) пропонує більш узагальнене тлумачення інвестиційної послуги, використовуючи цей термін у контексті здійснення посередницьких операцій на ринку цінних паперів. Тоді як Д. Є. Лалаєв (Лалаєв, 2008, с. 13) конкретизує визначення інвестиційної послуги як різноманітні комбінації емісійних, інвестиційних та посередницьких операцій. Отже, перелік операцій із виробництва інвестиційних послуг не обмежується суто інвестиційними операціями, а включає також й інші види операцій. Користь виробничого підходу полягає у врахуванні інвестиційних потреб клієнтів при визначенні переліку операцій з виробництва інвестиційних послуг. Водночас, представлений підхід не позбавлений недоліків, серед яких слід відзначити ігнорування ролі інвестиційних технологій у формуванні операційного циклу виробництва інвестиційної послуги.

Продуктовий підхід ототожнює інвестиційну послугу з базовим компонентом інвестиційного продукту. Так, П. Ф. Колесов у роботі (Колесов, 2013, с. 50) пише про те, що інвестиційні послуги є базою інвестиційного продукту, який також включає в себе супутні послуги, без яких даний продукт не може бути проданим. Компонування інвестиційного продукту за рахунок поєднання інвестиційної та супутніх послуг дозволяє задовольняти не одну, а декілька потреб клієнта. І. М. Кобушко (Кобушко, 2010, с. 302) дещо по-іншому розкриває склад інвестиційного

продукту. На переконання дослідника, до такого продукту входять, крім інвестиційних послуг, також інвестиційні активи, які являють собою сукупність інвестиційного капіталу та інвестиційних інструментів. М. С. Бабарін (Бабарін, 2013, с. 297) уточнює, що інвестиційні продукти розробляються індивідуально, у межах надання інвестиційних послуг, залежно від параметрів ризику й доходності, які є прийнятними для конкретного клієнта. На наш погляд, перевагою продуктового підходу є виявлення залежності задоволення потреб інвестора від комбінації компонентів інвестиційного продукту. Разом із тим, представлена інтерпретація продуктового підходу применшує самостійне значення інвестиційної послуги для задоволення потреб клієнтів, що свідчить про наявність недоліків у такому підході.

Процесний підхід розкриває роль інвестиційної послуги з позиції процесу організації інвестування (Шукін, 2004, с. 19). Один із прибічників цього підходу М. С. Бабарін (Бабарін, 2013, с. 297) вбачає зміст інвестиційних послуг у способі забезпечення процесу інвестування капіталів на фондовому ринку, наприклад, шляхом довірчого управління активами, через брокерські послуги, інвестиційне консультування, тощо. Інший дослідник, Д. Є. Лалаєв (Лалаєв, 2008, с. 11) упевнений у тому, що діяльність з надання інвестиційної послуги взаємопов'язана з інвестиційним процесом. За висловом науковця, інвестиційні послуги – це послуги, що опосередковують інвестиції. Науковим здобутком застосування процесного підходу дослідниками вважаємо типологізацію інвестиційних послуг за способами забезпечення інвестиційного процесу. Недосконалість процесного підходу проявляється у тому, що він зосереджує увагу вчених на процесі, а не на результаті інвестування капіталу.

Відповідно до інструментального підходу, інвестиційна послуга являє собою набір інвестиційних пропозицій щодо розміщення коштів у визначене коло фінансових інструментів (Дубовик, 2011, с. 42; Мацук, 2016, с. 183). І. Г. Горловська (Горловская, 2017, с. 30), коментуючи інструментальний підхід до визначення інвестиційних послуг, переконує, що результатом надання таких послуг є перерозподіл фінансових (грошових) ресурсів в економіці за допомогою використання особливих інвестиційних фінансових інструментів. Які ж фінансові інструменти вважаються інвестиційними? Дж. М. Розенберг (Розенберг, 1997) відповідає на це питання таким чином: інвестиційні інструменти – це все, у що інвестується капітал. Натомість Г. М. Лацик (Лацик, 2009, с. 145) ідентифікує «інвестиційність» фінансового інструменту як здат-

ність приносить дохід інвестору у вигляді дивідендів, процентів та курсової різниці. Підтримуємо точку зору Ю. М. Коваленко, яка визначає інвестиційну послугу як операції з фінансовими інструментами, які обертаються на ринку інвестиційних фінансових послуг (Коваленко, 2018, с. 135). Як перевагу інструментального підходу розуміємо акцент на багатоваріантності інвестиційного вибору при розміщенні коштів у фінансові інструменти. Водночас слабким місцем інструментального підходу вважаємо обмеження спектру інвестиційних послуг інвестиціями в певні види фінансових інструментів.

Ключовим моментом в інфраструктурному підході є врахування ролі суб'єктів інфраструктури ринку інвестиційних послуг при визначенні сутності інвестиційної послуги. Так, О. А. Демчук (Демчук, 2010, с. 132) під інвестиційною послугою розуміє традиційний набір послуг, що надаються професійними учасниками ринку цінних паперів (інвестиційними фірмами) на основі дозволів національного регулятора. Представлене визначення авторки зводить перелік суб'єктів інфраструктури ринку інвестиційних послуг до інвестиційних фірм. Напротивагу такому підходу, М. М. Марценюк (Марценюк & Карпенко, 2014, с. 73) пропонує ширший погляд на визначення інвестиційної послуги в рамках інфраструктурного підходу та визначає таку послугу як систему взаємовідносин фінансових інвестиційних інститутів, інвесторів, брокерсько-посередницьких фірм, рейтингових агентств, банків та бірж. Інфраструктурний підхід ідентифікує перелік суб'єктів інфраструктури ринку інвестиційних послуг у певний момент часу, проте не враховує структурно-динамічні зміни такої інфраструктури, які є неминучими у часі.

Також в економічній літературі зустрічаються такі підходи до трактування інвестиційних послуг, як ресурсний та кон'юнктурний. Прихильницею ресурсного підходу є Н. О. Фісуненко (Фісуненко, 2017, с. 113), яка пояснює, що економічний зміст інвестиційної послуги полягає в сукупності інвестиційних можливостей щодо об'єднання фінансових ресурсів та прискорення їх обіговості. Аргументом на користь застосування ресурсного підходу є розкриття потенційних можливостей формування інвестиційного пулу з різних джерел ресурсів, однак, такий підхід залишає невизначеними цільове призначення фінансових ресурсів та результат інвестування.

Позиції кон'юнктурного підходу до визначення дефініції інвестиційної послуги відстоює С. В. Дубовик (Дубовик, 2011, с. 41). Науковець вважає, що інвестиційна послуга є визначальним чинником формування попиту і пропозиції та встановлення справедливої ціни на інвестиційні активи. Представлений

підхід дозволяє визначити співвідношення між поняттями інвестиційної послуги та інвестиційних активів, проте нівелує вплив інших чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на кон'юнктуру ринку інвестиційних активів.

Враховуючи результати критичного аналізу наукових підходів учених до трактування економічної природи поняття «інвестиційна послуга», пропонуємо систематизувати зміст, переваги та недоліки представлених підходів у таблиці 1.

Для більш повного та всебічного висвітлення економічного сенсу поняття інвестиційних послуг ідентифікуємо їх атрибутивні ознаки. Результати огляду літературних джерел свідчать про те, що обговоренню цього питання приділено, на жаль, недостатню увагу вчених.

За міркуванням І. Є. Швейкіна (Швейкін, 2015, с. 14), специфічною ознакою інвестиційної послуги є виконання певної підготовчої роботи – здійснення інвестиційних досліджень, проведення інвестиційних консультацій. Вважаємо слушним таке бачення автора, адже попередній збір та аналіз інвестиційної інформації є обов'язковим для виявлення недооцінених інвестиційних активів, оптимізації структури інвестиційного портфеля за встановлених інвестиційних обмежень, пошуку та відбору інвестиційно привабливих фінансових інструментів та формування інвестиційних пропозицій.

Заслуговує на увагу позиція Д. Є. Лалаєва (Лалаєв, 2008, с. 13), відповідно до якої інвестиційна послуга, як правило, є персоніфікованою, оскільки клієнт може приймати безпосередню участь у процесі її надання. Вважаємо за необхідне розтлумачити таке твердження більш детально. З нашої точки зору, персоніфікованість інвестиційної послуги реалізується шляхом урахування інвестиційного профілю клієнта, який узагальнює, серед іншого: очікування клієнта щодо рівня інвестиційної доходності; граничний розмір втрат, які клієнт припускає можливим понести; толерантність до ризику, тобто прийнятний для клієнта рівень ймовірності настання інвестиційних втрат; тривалість інвестиційного горизонту, тощо. При цьому зауважимо, що описані параметри інвестиційного профілю клієнта стосуються випадку здійснення фінансових, а не реальних інвестицій.

М. С. Бабарін (Бабарін, 2013, с. 298) виділяє таку ознаку інвестиційної послуги, як невизначеність умов інвестування, що породжує різні інвестиційні ризики. На наш погляд, ризикованість інвестиційної послуги полягає у невизначеності результату інвестування, що обумовлено інформаційною асиметрією та турбулентністю умов інвестиційного середовища. Своєю чергою, М. Б. Паласевич (Паласевич, 2005, с. 404) наголошує на

такій ознаці інвестиційної послуги, як протяжність процесу її надання в часі. Дійсно, надання інвестиційної послуги не є одномоментною дією. Хронометричність як ознака інвестиційної послуги включає дві характеристики: здійснення інвестиційного вибору у певний момент часу та тривалість інвестування впродовж заданого інвестиційного горизонту.

Вельми цікавим є висновок М. Б. Паласевич (Паласевич, 2005, с. 404) про те, що ін-

вестиційна послуга є інтелектуальною послугою. Цілком погоджуємось з таким трактуванням інвестиційної послуги та вважаємо, що надання такої послуги є результатом креативного мислення та інтелектуального вибору інвестора. Пов'язуємо наведену характеристику інвестиційної послуги з ознакою субституційності, тобто взаємозамінності інвестиційних послуг внаслідок існування широкого спектру інвестиційних альтернатив.

Таблиця 1. Систематизація наукових підходів до трактування економічної природи інвестиційної послуги

Table 1. Systematization of scientific approaches to the interpretation of the economic nature of the investment service

Назви підходів	Сутність інвестиційної послуги	Переваги підходів	Недоліки підходів
Цільовий підхід	Інвестиційна послуга – це діяльність, спрямована на досягнення інвестиційних цілей	Оцінювання ефективності інвестиційної послуги залежно від міри досягнення поставлених інвестиційних цілей	Представлення цілей інвесторів в узагальненому вигляді
Виробничий підхід	Інвестиційна послуга – це сукупність операцій, що здійснюються професійними учасниками інвестиційного процесу для задоволення потреб клієнтів	Урахування інвестиційних потреб клієнтів при визначенні переліку операцій з виробництва інвестиційних послуг	Ігнорування ролі інвестиційних технологій у формуванні операційного циклу виробництва інвестиційної послуги
Продуктовий підхід	Інвестиційна послуга – це базовий компонент інвестиційного продукту	Виявлення залежності задоволення потреб інвестора від комбінації компонентів інвестиційного продукту	Применшення самостійного значення інвестиційної послуги для задоволення потреб клієнтів
Процесний підхід	Інвестиційна послуга – це спосіб забезпечення процесу інвестування капіталу на фондовому ринку	Типологізація інвестиційних послуг за способами забезпечення інвестиційного процесу	Зосередження уваги на процесі, а не результаті інвестування капіталу
Інструментальний підхід	Інвестиційна послуга – це набір інвестиційних пропозицій щодо розміщення коштів у визначене коло фінансових інструментів	Акцентування на багатоваріантності інвестиційного вибору при розміщенні коштів у фінансові інструменти	Обмеження спектру інвестиційних послуг інвестиціями в різновиди фінансових інструментів
Інфраструктурний підхід	Інвестиційна послуга – це система стійких взаємовідносин фінансових інвестиційних інститутів, інвесторів, брокерсько-посередницьких фірм, рейтингових агентств, банків та бірж	Ідентифікація суб'єктів інфраструктури ринку інвестиційних послуг	Неврахування структурно-динамічних змін в інфраструктурі ринку інвестиційних послуг
Ресурсний підхід	Інвестиційна послуга – це сукупність інвестиційних можливостей щодо об'єднання фінансових ресурсів та прискорення їх обіговості	Розкриття потенційних можливостей формування інвестиційного пулу	Невизначеність цільового призначення фінансових ресурсів та результату інвестування
Кон'юнктурний підхід	Інвестиційна послуга – це визначальний чинник формування попиту і пропозиції та встановлення справедливої ціни на інвестиційні активи	Визначення співвідношення між поняттями інвестиційної послуги та інвестиційних активів	Нівелювання впливу інших чинників внутрішнього та зовнішнього середовища на кон'юнктуру ринку інвестиційних активів

Наведений перелік атрибутивних ознак інвестиційної послуги, на нашу думку, є неповним та таким, що потребує доповнення та уточнення. Пропонуємо включити до цього переліку ознаку технологічності, що передбачає застосування різноманітних способів задоволення інвестиційних потреб клієнтів. Також слід згадати про існування ще однієї ознаки інвестиційної послуги – ознаки комплементарності, яка полягає у взаємопов'язаності процесу виробництва інвестиційної послуги з інвестиційною ідеєю, результатами аналізу інвестиційної інформації та можливостями застосування інвестиційних технологій.

Отже, враховуючи наведену вище аргументацію, пропонуємо авторське бачення сукупності атрибутивних ознак інвестиційної послуги, представлене в таблиці 2.

На основі узагальнення й аналізу напрацьованих учених щодо трактування економічного сенсу поняття «інвестиційна послуга», пропонуємо удосконалене визначення цієї дефініції як результату вибору інвестиційної ідеї, аналізу інвестиційної інформації та застосування інвестиційних технологій інвестиційними фірмами з метою реалізації фінансових інтересів клієнтів – індивідуальних та інституційних інвесторів із урахуванням їх інвестиційного профілю (очікуваної інвестиційної доходності, граничних розмірів втрат, толерантності до ризику та тривалості інвестиційного горизонту).

Висновки. Підводячи підсумки, зазначимо, що оферентами інвестиційних фінансових послуг є інвестиційні фірми, які на постійній основі надають принаймні один

вид інвестиційних послуг третім особам та/або провадять принаймні один вид інвестиційної діяльності. Отримувачами інвестиційних послуг є клієнти інвестиційних фірм – індивідуальні та інституційні інвестори. Спектр фінансових інтересів інвесторів включає: мобілізацію додаткових фінансових ресурсів; накопичення заощаджень; формування оптимального інвестиційного портфеля за параметрами доходності, ризику, ліквідності та ін.; зменшення негативного впливу інформаційної асиметрії на інвестиційний вибір; зниження трансакційних витрат інвестиційних операцій; розширення переліку інвестиційних альтернатив та поглиблення диверсифікації інвестиційних активів; перерозподіл ризиків, пов'язаних із наданням інвестиційних послуг, тощо.

Дефініція інвестиційної послуги є похідною від родового поняття фінансової послуги та являє собою результат вибору інвестиційної ідеї, аналізу інвестиційної інформації, а також застосування інвестиційних технологій інвестиційними фірмами з метою реалізації фінансових інтересів клієнтів. Однак, якщо поняття фінансової послуги завжди пов'язане з рухом грошових коштів, то у випадку надання інвестиційних послуг рух грошових коштів обумовлюється формуванням та використанням інвестиційного капіталу. Атрибутивними ознаками інвестиційних послуг, що відрізняють їх від інших видів фінансових послуг, є: комплементарність, субституційність, аналітичність, технологічність, персоніфікованість, ризикованість та хронометричність.

Таблиця 2. Сукупність атрибутивних ознак інвестиційної послуги
Table 2. The set of attributive features of the investment service

Назва ознаки	Зміст ознаки
комплементарність	взаємопов'язаність процесу виробництва інвестиційної послуги з інвестиційною ідеєю, результатами аналізу інвестиційної інформації та можливостями застосування інвестиційних технологій
субституційність	взаємозамінність інвестиційних послуг, пов'язана з існуванням вибору серед інвестиційних альтернатив
аналітичність	обов'язковість попередньої аналітичної роботи щодо пошуку та відбору інвестиційно привабливих фінансових інструментів та формування інвестиційних пропозицій
технологічність	застосування різноманітних способів задоволення інвестиційних потреб клієнтів
персоніфікованість	специфікація інвестиційної послуги під інвестиційний профіль клієнта
ризикованість	невизначеність результату інвестування, обумовлена інформаційною асиметрією та турбулентністю умов інвестиційного середовища
хронометричність	здійснення інвестиційного вибору у певний момент часу в рамках заданого інвестиційного горизонту

Подальші наукові досліджень мають бути спрямовані на з'ясування співвідношення понять «фінансова послуга» та «інвестиційна послуга», формування переліку інвестиційних

послуг, дослідження місця ринку інвестиційних послуг у складі інвестиційного ринку та ринку фінансових послуг.

Література

1. Паласевич М. Б. Зарубіжний досвід регулювання інвестиційної діяльності та можливості його застосування в Україні. *Науковий вісник НАТУ України*. 2007. № 17(7). С. 239–244.
2. Колесов П. Ф. Современный взгляд на инвестиционную банковскую деятельность. *Проблемы и перспективы экономики и управления* : Сб. материалов междунар. науч. конф., г. Санкт-Петербург, июнь 2013 г. Санкт-Петербург : Реноме, 2013. С. 48–53.
3. Лалаев Д. Е. Перспективы развития инвестиционных банковских услуг в России : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08 00.10. Волгоград, 2008. 28 с.
4. Кобушко І. М. Інвестиційні послуги в контексті ефективного функціонування інвестиційного ринку України. *Научний вестник ДГМА*. 2010. № 1(6Е). С. 299–305.
5. Шукін Б. М. Інвестування. Київ : МАУП, 2004. 216 с.
6. Бабарин М. С. Улучшение качества услуг в Российских инвестиционных компаниях. *Маркетинг и эффективность банковского бизнеса* : Сб. материалов Международной научно-практической конференции, г. Санкт-Петербург, 18–20 сентября 2013 г. Санкт-Петербург : Изд-во СПбГЭУ, 2013. С. 297–304.
7. Мацук З. А. Засади класифікації фінансових послуг. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. № 2. 2016. С. 172–191.
8. Горловская И. Г. Идентификационно-структурный подход к контрактному регулированию финансовых рынков. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2017. № 3 (59). С. 26–35.
9. Демчук О. А. Трактовка понятійного апарату інвестиційно-банківської діяльності. *Фінансовий журнал*. 2010. № 2. С. 129–142.
10. Марценюк М. М., Карпенко В. А. Зарубіжний досвід організації надання якісних послуг як фактор підвищення конкурентоспроможності банку. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2014. № 5. Т. 2. С. 72–75.
11. Фісуненко Н. О. Умови формування ринку інвестиційних ресурсів в галузі будівництво. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки*. 2017. Вип. 26(1). С. 110–114. DOI: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9\(37\)-25-30](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9(37)-25-30).
12. Дубовик С. В. Теоретичне обґрунтування сутності категорій «інвестиційна банківська послуга» та «інвестиційний банківський продукт». *Міжнародна банківська конкуренція : теорія і практика* : Зб. тез доповідей VI Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 26–27 травня 2011 р. : у 2-х т. Суми : УАБС НБУ, 2011. Т. 2. С. 40–42.
13. Fich E. M., Harford J., Tran A. L. Motivated Monitors : The Importance of Institutional Investors' Portfolio Weights. *Journal of Financial Economics*. 2015. Vol. 118. P. 21–48.
14. Cella C. Institutional Investors and Corporate Investment. *Finance Research Letters*. 2020. Vol. 32. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.04.026>.
15. Chen A., Nguyen Th., Rach M. Optimal collective investment : The impact of sharing rules, management fees and guarantees. *Journal of Banking and Finance*. 2021. Vol. 123. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.106012>.
16. Kirchler M., Lindner F., Weitzel U. Delegated investment decisions and rankings. *Journal of Banking and Finance*. 2020. Vol. 120. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.105952>.
17. Giovannini R., Capizzi V., Chiesi G. M. Investment Banking Services : Ownership Structures, Financial Advisory and Corporate Governance Models. *International Journal of Business Administration*. 2010. Vol. 1. № 1. P. 49–63.
18. Francois D., Kecskes A., Thesmar D. Investor horizons and Corporate Policies. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 2013. Vol. 48. P. 1755–1780.
19. Tao R., Su C.-W., Xiao Y., Dai K., Khalid F. Robo advisors, algorithmic trading and investment management : Wonders of fourth industrial revolution in financial markets. *Technological Forecasting & Social Change*. 2020. Vol. 163(3). DOI: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120421>.
20. Коваленко Ю. Концепт індустрії фінансових послуг і фінансового сервісу. *Розвиток фінансових посередників у турбулентних умовах функціонування національної економіки* : колект. монографія / за заг. ред. В. П. Ільчука. Чернівці : ЧНТУ, 2017. С. 36–45.
21. Горловская И. Г. Услуги профессиональных субъектов рынка ценных бумаг в российской и зарубежной теории и практике. *Вестник Омского университета. Серия «Экономика»*. 2009. № 4. С. 119–122.
22. Фогельсон Ю. Б. К вопросу о понятии «финансовые услуги». *Предпринимательское право : вызовы времени : научные труды кафедры предпринимательского права*. Москва : Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2009. Вып. 1. С. 207–228.
23. Блауг М. Методология экономической науки или как экономисты объясняют. 2-е изд. Москва : Вопросы экономики, 2004. 416 с.
24. Розенберг Дж. М. Инвестиции. Терминологический словарь. Москва : Инфра-М, 1997. 400 с.
25. Лацик Г. Сутнісно-теоретичні основи фінансових інструментів. *Світ фінансів*. № 1. 2009. С. 143–152.
26. Коваленко Ю. М. Місце, сутність і класифікаційні ознаки інвестиційних послуг у складі фінансових послуг. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2018. № 9(37). С. 131–136. DOI: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9\(37\)-131-136](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9(37)-131-136).
27. Швейкин И. Е. Развитие конкуренции на рынке банковских инвестиционных услуг : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. Самара, 2015. 150 с.
28. Паласевич М. Б. Банківський інвестиційний продукт: його суть та особливості. *Науковий вісник НАТУ України*. 2005. Вип. 15.4. С. 401–409.

References

1. Palasevych, M. B. (2007). Foreign experience in regulating investment activities and the possibility of its application in Ukraine. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 17(7), 239-244. (in Ukrainian)
2. Kolesov, P. F. (2013). A modern look at investment banking. *Collection of materials of the international scientific conference on The problems and the prospects of economics and management* (pp. 48-53). St. Petersburg. (in Russian)
3. Lalaev, D. Ye. (2008). *Prospects for the development of investment banking services in Russia* : Candidate's Thesis. Volgograd. (in Russian)
4. Kobushko, I. M. (2010). Investment services in the context of effective functioning of the investment market of Ukraine. *Scientific bulletin of the DSMA*, 1(6E), 299-305. (in Ukrainian)
5. Shchukin, B. M. (2004). *Investment*. Kyiv : MAUP. (in Ukrainian)
6. Babarin, M. S. (2013). Marketing and efficiency of the banking business. *Proceedings of the International Scientific and Practical Conference on Improving the Quality of Services in Russian Investment Companies* (pp. 297-304). Sankt-Peterburg. (in Russian)
7. Matsuk, Z. A. (2016). Principles of classification of financial services. *Collection of scientific works of the University of the State Fiscal Service of Ukraine*, 2, 172-191. (in Ukrainian)
8. Gorlovskaya, I. G. (2017). An identification-structural approach to the contractual regulation of financial markets. *Omsk University Bulletin. Series «Economics»*, 3(59), 26-35. (in Russian)
9. Demchuk, O. A. (2010). Interpretation of the conceptual apparatus of investment banking. *Financial journal*, 2, 129-142. (in Russian)
10. Martseniuk, M. M., & Karpenko, V. L. (2014). Foreign experience in organizing the provision of quality services as a factor in increasing the competitiveness of the bank. *Bulletin of Khmelnytsky National University*, 5(2), 72-75. (in Ukrainian)
11. Fisunenok, N. O. (2017). Conditions for the formation of the market of investment resources in the field of construction. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Series: Economic Sciences*, 26(1), 110-114. doi: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9\(37\)-25-30](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9(37)-25-30). (in Ukrainian)
12. Dubovyk, S. V. (2011). Theoretical substantiation of the essence of the categories «investment banking service» and «investment banking product». *Collection of abstracts of the VI International scientific-practical conference on International banking competition : theory and practice* (pp. 40-42). Vol. 2. Sumy. (in Ukrainian)
13. Fich, E. M., Harford, J., & Tran, A. L. (2015). Motivated Monitors : The Importance of Institutional Investors' Portfolio Weights. *Journal of Financial Economics*, 118, 21-48.
14. Cella, C. (2020). Institutional Investors and Corporate Investment. *Finance Research Letters*, 32. doi: <https://doi.org/10.1016/j.frl.2019.04.026>.
15. Chen, A., Nguyen, Th., & Rach, M. (2021). Optimal collective investment : The impact of sharing rules, management fees and guarantees. *Journal of Banking and Finance*, 123. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.106012>.
16. Kirchler, M., Lindner, F., & Weitzel, U. (2020). Delegated investment decisions and rankings. *Journal of Banking and Finance*, 120. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.105952>.
17. Giovannini, R., Capizzi, V., & Chiesi, G. M. (2010). Investment Banking Services : Ownership Structures, Financial Advisory and Corporate Governance Models. *International Journal of Business Administration*, 1(1), 49-63.)
18. Francois, D., Kecskes, A., & Thesmar, D. (2013). Investor horizons and Corporate Policies. *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 48, 1755-1780.
19. Tao, R., Su, C.-W., Xiao, Y., Dai, K., & Khalid, F. (2020). Robo advisors, algorithmic trading and investment management : Wonders of fourth industrial revolution in financial markets. *Technological Forecasting & Social Change*, 163(3). doi: <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2020.120421>.
20. Kovalenko, Yu. (2017). The concept of the financial services industry and financial service. *Development of financial intermediaries in turbulent conditions of functioning of national economy*. Chernihiv : ChNTU, 36-45. (in Ukrainian)
21. Gorlovskaya, I. G. (2009). Services of professional subjects of the securities market in Russian and foreign theory and practice. *Omsk University Bulletin. Series «Economics»*, 4, 119-122. (in Russian)
22. Fogelson, Yu. B. (2009). On the question of the concept of «financial services». *Business Law: Challenges of the Time: Scientific Works of the Department of Business Law*, 1. Moskva : Izdatelskiy dom GU-VShE, 207-228. (in Russian)
23. Blaug, M. (2004). *Methodology of economics or as economists explain*. 2nd ed. Moskva : Voprosy ekonomiki. (in Russian)
24. Rozenberg, Dzh. M. (1997). *Investments. Terminological dictionary*. Moskva : Infra-M. (in Russian)
25. Latsyk, H. (2009). Essential theoretical foundations of financial instruments. *World of Finance*, 1, 143-152. (in Ukrainian)
26. Kovalenko, Yu. M. (2018). Place, essence and classification features of investment services in financial services. *Scientific notes of the National University «Ostroh Academy». Series «Economics»*, 9(37), 131-136. doi: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9\(37\)-131-136](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2018-9(37)-131-136). (in Ukrainian)
27. Shveykin, I. Ye. (2015). *Development of competition in the banking investment services market* : Candidate's Thesis. Samara. (in Russian)
28. Palasevych, M. B. (2005). Banking investment product: its essence and features. *Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine*, 15.4, 401-409. (in Ukrainian)

Стаття надійшла до редакції 16.02.2021 р.

Стаття прийнята 19.03.2021 р.

СТУДЕНТСЬКІ ДОСЛІДЖЕННЯ

УДК 338.24:351.86

DOI: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-10>

Цитувати як:

Дзюрах, Ю. М., Кулиняк, І. Я., & Веселов, О. О. (2021). Напрями посилення фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19. *Соціальна економіка*, 61, 101-113. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-10>.

Cite this article:

Dziurakh, Yu., Kulyniak, I., & Veselov, O. (2021). Directions for strengthening the financial and economic security of Ukraine in the context of the COVID-19 pandemic. *Social Economics*, 61, 101-113. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-10>.

НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ COVID-19**Юрій Михайлович Дзюрах*****доктор філософії з публічного управління та адміністрування***e-mail: yurii.m.dziurakh@lpnu.ua**ORCID ID: 0000-0001-7131-7468***Ігор Ярославович Кулиняк*****кандидат економічних наук, доцент***e-mail: ihor.y.kulyniak@lpnu.ua**ORCID ID: 0000-0002-8135-4614***Олександр Олександрович Веселов*****студент***e-mail: oleksandr.veselov.mme.2020@lpnu.ua**ORCID ID: 0000-0002-1171-6026****Національний університет «Львівська політехніка»***вул. Степана Бандери, 12, Львів, 79013, Україна*

Фінансово-економічна система України знаходиться на етапі становлення та перетворення у відносно ефективну ринково орієнтовану модель розвитку економіки. Проте, враховуючи фінансові та соціально-економічні кризи останніх років, політичну нестабільність та військові конфлікти на Сході країни, знижується рівень фінансово-економічної безпеки України. Ще одним із чинників впливу на рівень фінансово-економічної безпеки України є поширення світової пандемії COVID-19. Актуальність проблематики підтверджує поставлену у статті мету щодо удосконалення теоретичних, науково-методологічних та прикладних положень щодо посилення фінансово-економічної безпеки України в умовах поширення світової пандемії COVID-19. Для досягнення визначеної мети авторами у дослідженні розглянуто наслідки впливу пандемії COVID-19 на світовий фінансово-економічний розвиток, зокрема проведено аналіз ключових фінансових і економічних показників у світі, що дозволило виявити волатильність фондових індексів та процентних банківських ставок. Також проаналізовано та виявлено основні негативні зміни у рівні безробіття у світі та реального ВВП під впливом пандемії COVID-19. Авторами вивчено світовий досвід у боротьбі з поширенням пандемії COVID-19 та розроблено комплекс заходів щодо підвищення фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19. Першочерговим завданням є збереження економічного потенціалу, соціального капіталу та створення на їх основі передумов для подальшого економічного зростання. Оскільки у сучасних умовах пандемія COVID-19 є однією з основних проблем управління фінансово-економічною безпекою України, авторами визначено набір термінових кризових заходів, які можуть бути реалізовані у сфері політики НБУ, грошово-кредитної політики, структурної політики уряду та державної фіскальної політики щодо підтримки економічного зростання країни. Наголошено, що органам публічної влади необхідно впроваджувати інновації у фінансовий сектор. Характеризуючи перспективи посилення фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19, основний акцент зосереджено на інноваційних напрямках діджиталізації економіки.

Ключові слова: пандемія COVID-19, фінансово-економічна безпека, фондовий ринок,

рівень безробіття, ВВП, грошово-кредитна політика, фіскальна політика, діджиталізація економіки.

JEL Classification: F52; G01; G32; H12.

DIRECTIONS FOR STRENGTHENING THE FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE COVID-19 PANDEMIC

Yurii Dziurakh*

PhD (Public Administration)

e-mail: yurii.m.dziurakh@lpnu.ua

ORCID ID: 0000-0001-7131-7468

Ihor Kulyniak*

PhD (Economics), Associate Professor

e-mail: ihor.y.kulyniak@lpnu.ua

ORCID ID: 0000-0002-8135-4614

Oleksandr Veselov*

Student

e-mail: oleksandr.veselov.mme.2020@lpnu.ua

ORCID ID: 0000-0002-1171-6026

***Lviv Polytechnic National University**

12, Stepan Bandera Str., Lviv, 79013, Ukraine

The financial and economic system of Ukraine is at the stage of formation and transformation into a relatively effective market-oriented model of economic development. However, given the financial and socio-economic crises of recent years, political instability and military conflicts in the east of the country, the level of financial and economic security of Ukraine is declining. Another factor influencing the level of financial and economic security of Ukraine is the spread of the global pandemic COVID-19. The urgency of the issue confirms the goal set in the article to improve the theoretical, scientific, methodological, and applied provisions for strengthening the financial and economic security of Ukraine in the context of the global pandemic COVID-19. To achieve this goal, the authors of the study considered the impact of the COVID-19 pandemic on global financial and economic development, in particular, analyzed key financial and economic indicators in the world, which revealed the volatility of stock indices and interest rates. The main negative changes in the level of unemployment in the world and real GDP under the influence of the COVID-19 pandemic was also analyzed and identified. The authors studied the world experience in combating the spread of the COVID-19 pandemic and developed a set of measures to improve the financial and economic security of Ukraine in the context of the COVID-19 pandemic. The priority is to preserve economic potential, social capital and create on their basis the preconditions for further economic growth. As the COVID-19 pandemic is one of the main problems of financial and economic security management in Ukraine, the authors identify a set of urgent crisis measures that can be implemented in the field of NBU policy, monetary policy, government structural policy, and public fiscal policy to support the economic growth of the country. It is emphasized that public authorities need to implement certain measures to accelerate innovation in the financial sector. Characterizing the prospects of strengthening the financial and economic security of Ukraine in the context of the COVID-19 pandemic, the main emphasis is on innovative areas of digitalization of the economy.

Keywords: COVID-19 Pandemic, Financial and Economic Security, Stock Market, Unemployment Rate, GDP, Monetary Policy, Fiscal Policy, Digitalization of the Economy.

JEL Classification: F52; G01; G32; H12.

Вступ. Характерними рисами сучасного стану вітчизняної та світової економіки є зростаюча динамічність економічного середовища, спричинена глобалізацією та інтеграцією соціально-економічного простору. Фінансово-економічна система України знаходиться на етапі становлення та перетворення у відносно ефективну ринково орієнтовану модель розвитку економіки. Фінансово-економічна безпека України знижується через часті фінансові та соціально-економічні

кризи останніх років, політичну нестабільність та військові затяжні конфлікти на Сході країни.

Ще одним із чинників впливу на рівень фінансово-економічної безпеки України є поширення світової пандемії COVID-19. Реакція на пандемію призвела до глобальних соціальних та фінансово-економічних зривів, включаючи найбільшу глобальну рецесію з часів Великої депресії. Це призвело до перенесення або скасування подій, широкого дефіциту

поставок, що посилюється панічними покупками, порушенням функціонування сільського господарства та нестачею продовольства, а також зменшенням викидів забруднюючих речовин та парникових газів. Багато навчальних закладів було закрито частково або повністю. Дезінформація розповсюджується через соціальні мережі та засоби масової інформації. Були випадки ксенофобії та дискримінації щодо китайського народу та тих, кого сприймають як китайський народ, або вихідців із районів з високим рівнем зараження.

Пандемія коронавірусу охопила практично всю планету. Розповсюдження вірусу змусило національні економіки та підприємства оптимізувати витрати, оскільки важелі урядів на ситуацію з пандемією нещадно знищують бізнес. Незважаючи на початок періоду вакцинації в багатьох країнах світу, багато людей все ще цікавляться, як повернутись до життя, яке було до пандемії.

Поряд з такими галузями, як енергетика, технології та біотехнології, суттєвих змін під впливом поширення пандемії COVID-19 зазнав фінансовий сектор, особливо банківська справа та страхування, що є основними каналами, через які кризові явища поширюються на інші галузі економіки (Laborda & Olmo, 2021). Карантинні обмеження вплинули на діяльність суб'єктів підприємництва, особливо малого і середнього бізнесу, що призвело до зниження їхніх фінансових результатів, а в підсумку – скорочення податкових надходжень до державного бюджету. Науковець Луценко А. (2020) обґрунтував, що найбільш «вразливою» до кризових явищ, зумовлених пандемією COVID-19, є стаття надходжень від податку з доходів фізичних осіб, що, відповідно, вимагає розроблення певного алгоритму заходів щодо формування достатніх фіскальних стимулів для мінімізації негативних наслідків. Зниження дохідної частини бюджету зумовило урізання фінансування багатьох соціальних та інших програм та проєктів. Труднощі в організації бізнесу призвели до неспроможності багатьох підприємців розраховуватись за своїми кредитними зобов'язаннями, зниження фінансової стійкості та автономії, погіршення фінансового стану. Згідно статистичних даних, за січень-вересень 2020 р. частка збиткових підприємств склала 34,8 %, що на 12,1 % більше порівняно з аналогічним періодом попереднього 2019 р. (Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності, 2021¹). Також пандемія призвела до значного скорочення рівня доходів громадян, зростання рівня безробіття,

підвищення заборгованості населення тощо. На рівні держави спостерігаємо падіння ВВП, зростання інфляції, скорочення експортно-імпорتنних операцій, зниження інвестиційних надходжень тощо.

Як бачимо, пандемія COVID-19 призвела до фінансових проблем на всіх рівнях соціально-економічного розвитку держави. У такій ситуації питання розроблення стратегічних дій по подоланню наслідків та формування превентивних заходів повинно стати першочерговим завданням держави. Уряд та відповідні державні структури повинні вживати відповідні заходи щодо подолання кризової ситуації, спричиненої пандемією COVID-19, та розробити дієвий механізм забезпечення фінансово-економічної безпеки країни.

Метою дослідження є удосконалення теоретичних, науково-методологічних та прикладних положень щодо посилення фінансово-економічної безпеки України в умовах поширення світової пандемії COVID-19.

Для досягнення визначеної мети у дослідженні передбачено вирішення таких завдань:

- розгляд наслідків впливу пандемії COVID-19 на світовий фінансово-економічний розвиток;
- вивчення світового досвіду у боротьбі з поширенням COVID-19;
- розроблення цілісного комплексу заходів щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19.

Об'єктом дослідження є процес управління фінансово-економічною безпекою країни в умовах світової пандемії COVID-19.

Предметом дослідження є теоретико-методичні засади та практичні рекомендації щодо управління фінансово-економічною безпекою України в умовах світової пандемії COVID-19.

Огляд літератури. Питання управління фінансово-економічною безпекою країни є широко дослідженим у науковій літературі. Серед вітчизняних вчених, які внесли суттєвий вклад у розвиток теоретичних та прикладних засад щодо розроблення механізму підвищення фінансово-економічної безпеки України, варто згадати таких, як В. Вудвуд (2020), О. Петрук та Ю. Костишин (2020), Ю. Тимошенко (2014), Б. Мальований (2019), О. Гудзовата (2017), С. Онищенко (2017), Т. Токарський (2020), В. Мирончук та Ю. Панчишин (2017) та ін. Більшість праць присвячені дослідженню різноаспектних та багатовекторних соціально-економічних проблем, загроз та фінансових ризиків в Україні, їхній

¹ Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності. 2021. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/fin/fin_rez/fr_ed/fr_ed_u/arh_fr_edo2020_u.htm (дата звернення: 28.04.2021).

вплив та взаємозв'язок із фінансово-економічною безпекою України. Проте, із поширенням світової пандемії COVID-19, науковці активізували свої дослідження у напрямі аналізу впливу цього явища на фінансово-економічну безпеку підприємств, галузей господарства, регіонів та країн. Критичний аналіз літературних джерел дозволив виокремити такі напрями дослідження:

- дослідження впливу світової пандемії COVID-19 на фінансово-економічну безпеку країни (Шамілева & Хандій, 2020) оцінили вплив фінансово-економічної кризи та пандемії COVID-19 на національний ринок праці, науковці О. Kuzmenko, S. Leonov та M. Kashcha (2020) проаналізували фінансово-економічні чинники, які спричинили диференціацію регіонів України за рівнем вразливості до COVID-19; А. Луценко (2020) провів прогнозування ефективності фінансової політики в умовах загострення кризових явищ в економіці внаслідок пандемії COVID-19);

- проблеми розвитку складових фінансово-економічної безпеки країни та підприємств під впливом світової пандемії COVID-19 (проаналізовано вплив пандемії на фінансово-економічну діяльність та стан малих підприємств (Bartik et al., 2020; Nitka et al., 2021); науковці Г. Лещук та Н. Івасюк (2020) дослідили реалії розвитку податкової система України в умовах пандемії COVID-19; А. Супрун та О. Бессінна (2020) проаналізували вплив пандемії коронавірусу на сферу страхування);

- формування комплексу заходів щодо боротьби з наслідками впливу світової пандемії COVID-19 та заходів щодо підтримання фінансово-економічного розвитку країни (Довбенюк, 2020) проаналізував порядок надання допомоги з часткового безробіття для роботодавців та фізичних осіб – підприємців у період карантину на час пандемії коронавірусу COVID-19; дослідники J. C. Brada, P. Gajewski та A. M. Kutun (2021), використовуючи досвід відновлення після фінансової кризи 2008 року, змодельовали вплив пандемії COVID-19 на здатність країн Центральної та Східної Європи, а також інших країн із середнім рівнем доходу, відновити зайнятість, падіння якої спричинено захворюваністю на COVID-19; Я. Базилюк (2020) для підвищення економічної стійкості в період подолання наслідків коронакризи сформував пропозиції щодо оперативного впровадження правових та регуляторних змін).

У наукових дослідженнях немає однозначної відповіді про заходи, які необхідно застосовувати державними органами, які б сприяли повному захисту економіки та фінансової сфери від поширення пандемії. S.-K. Li та X. Liang (2021) наголошують на важливості заходів фіскальної підтримки уряду, а

X. Zhang, Y. Zhang та Y. Zhu (2021) акцентують увагу на інструментах монетарної політики для стимулювання споживання, зменшення безробіття та зменшення соціальної нерівності. У багатьох країнах відсутня узгоджена стратегія щодо виконання програм соціального захисту від наслідків поширення пандемії COVID-19 (Abdoul-Azize & El Gamil, 2021). Урядові програми інформування громадськості, політики карантину та заходи підтримки збереження доходів громадян значною мірою призводять до позитивної ринкової віддачі, але мають також і негативний економічний вплив (Ashraf, 2020).

Різномасштабність дослідження впливу пандемії COVID-19 підтверджує актуальність подальших досліджень та необхідність комплексного підходу до формування заходів посилення фінансово-економічної безпеки України в умовах поширення пандемії COVID-19, зокрема, з врахуванням світового досвіду. Подальше дослідження даної проблематики є актуальним з позиції того, що багато фінансово-економічних результатів, які формуються під впливом коронавірусу, мають «відкладений ефект», що означає настання впливу через певний період часу. Саме тому необхідним є подальше накопичення теоретичних та практичних положень з метою передбачення та прогнозування ймовірності настання загроз та ризиків, а також розроблення системи заходів раннього реагування на можливі майбутні негативні фінансово-економічні наслідки.

Методологія дослідження. У процесі дослідження використовувалися загальнонаукові та спеціальні методи, які дозволили комплексно підійти до вирішення поставленої мети та завдань, зокрема: системно-структурний підхід (для теоретичного узагальнення результатів наукового дослідження та формування висновків), методи аналізу, синтезу та порівняння (для розгляду наслідків впливу пандемії COVID-19 на світовий фінансово-економічний розвиток), системний та абстрактно-логічний підхід (для розроблення комплексу заходів щодо підвищення фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19), графічний метод (для наочного представлення матеріалу та схематичності зображення теоретичних та практичних результатів дослідження).

Інформаційну базу роботи складають наукові праці вітчизняних та зарубіжних вчених щодо управління фінансово-економічною безпекою країни, офіційні звіти та аналітичні публікації міністерств та відомств, статистичні матеріали, законодавчі й нормативно-правові акти, результати власних наукових досліджень авторів.

Основні результати.

1.1. Наслідки впливу пандемії COVID-

19 на світовий фінансово-економічний розвиток

Пандемія COVID-19, також відома як пандемія коронавірусу, є триваючою пандемією коронавірусної хвороби 2019 (COVID-19), спричиненою важким гострим респіраторним синдромом коронавірусу 2 (SARS-CoV-2). Вперше це було виявлено в грудні 2019 року в Ухані, адміністративному центрі провінції Китаю. Всесвітня організація охорони здоров'я оголосила надзвичайну ситуацію в галузі охорони здоров'я в січні 2020 року, а пандемію – у березні 2020 року.

Для подальшого аналізу впливу пандемії на світову економіку необхідно провести аналіз ключових фінансових і економічних показників у світі. Пандемія зрушила фондові ринки, які можуть вплинути на величину доходів громадян, або індивідуальних ощадних рахунків. Такі промислові індекси, як «FTSE», «Dow Jones Industrial Average» і «Nikkei» зафіксували стрімкі падіння курсу цінних паперів, в момент різкого зростання захворюваності на COVID-19 за межами Китаю. Ці фондові ринки відновились лише після оголошення успішного завершення тестування першої вакцини в листопаді, але FTSE все ще знаходиться на негативній території. FTSE впав на 14,3% у 2020 році, що є найгіршим показником з 2008 року (рис. 1).

У відповідь на економічний спад цент-

стимулювання економіки. У результаті цього деякі ринки відновилися в січні 2021 року. Однією з проблем для суспільства є ймовірність подальших блокувань і затримок програм вакцинації, що може спричинити більшу волатильність ринку цінних паперів.

Для пояснення негативних змін на світових фінансових ринках, які проявляються у масових збитках від поширення пандемії COVID-19, науковці М. А. R. Estrada, E. Koutronas та М. Lee (2021) вводять концепцію стагпресії – нового економічного явища. Науковці моделюють вплив COVID-19 на діяльність десяти фондових ринків, включаючи S&P 500, TWSE, Шанхайську фондову біржу, Nikkei 225, DAX, Hang Seng, KRX, SGX та Малайзію-FTSE.

Іншою проблемою, з якою суспільству необхідно впоратись є зменшення робочих місць внаслідок «згорання» економік держав. У період пандемії багато людей втратили роботу, спостерігалось скорочення їх доходів (рис. 2).

За даними Міжнародного валютного фонду (МВФ), у США частка безробітних склала 8,9%, що свідчить про закінчення десятиліття постійного росту робочих місць.

Мільйони робітників були залучені до програм збереження робочих місць, що підтримуються державою, оскільки такі частини економіки, як туризм, майже зупинились.



Рис 1. Вплив пандемії на світові фондові ринки

Fig. 1. The impact of the pandemic on global stock markets

Джерело: Jones et al., 2021¹.

ральні банки країн ЄС та Великобританії знизили процентні ставки.

Теоретично це повинно здешевити запозичення та заохотити витрати для

У багатьох країнах кількість нових робочих місць все ще залишається дуже низькою, що призупиняє відновлення економіки цих країн.

¹ Jones L., Palumbo D., Brown D. Coronavirus: How the pandemic has changed the world economy. 24 January, 2021. URL: <https://www.bbc.com/news/business-51706225> (дата звернення: 28.04.2021).

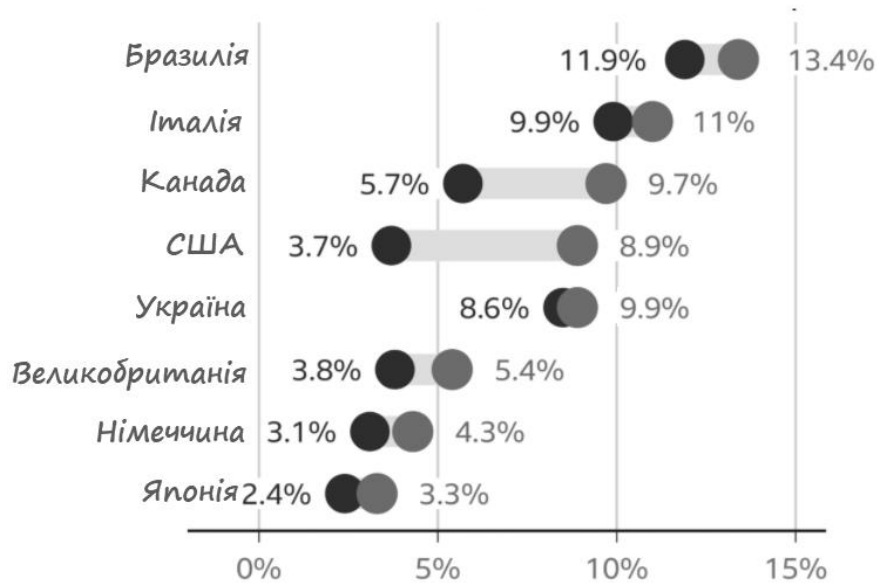


Рис. 2. Порівняння рівня безробіття у світі у 2019 році (чорний колір) відповідно до 2020 року (сірий колір)

Fig. 2. Comparison of world unemployment in 2019 (black) according to 2020 (grey)
Джерело: Jones et al., 2021¹.

Ніхто не міг оцінити критичність наслідків пандемії на початку цієї історії. Серед основних різких негативних змін можна відмітити наступне:

- реальний ВВП США скоротився із сезонно скоригованою річною ставкою у 4,8% у першому кварталі 2020 року, що є найгіршим результатом з останнього кварталу 2008 року. Це цифри, яких не бачили з часів Великої депресії минулого століття. Понад 20 мільйонів американських робітників втратили роботу в квітні 2020 року, а рівень безробіття досяг 14,7%;

- у першому кварталі 2020 р. ВВП ЄС скоротився на 11,7%, оскільки блокаду було введено приблизно в середині березня, відповідно активність почала працювати приблизно на третину нижче норми;

реальний ВВП Японії зменшився більш ніж на 8,3% у другому кварталі 2020 року. Щоденне збільшення кількості інфекцій змусило уряд продовжити надзвичайний стан ще на місяць після 6 травня (U.S. Economy at a Glance, 2021²).

У національному масштабі варто зауважити нерішучість щодо споживання послуг, навіть коли карантин було скасовано. Глибина та тяжкість кризи були висвітлені у прогнозах МВФ «Світові економічні прогнози», опублікованих у середині квітня. МВФ очікував, що глобальний ВВП на душу населення зменшиться на 4,2% у 2020 році порівняно зі

зниженням на 1,6% у 2009 році під час світової фінансової кризи. Переважна більшість (90%) усіх країн готові демонструвати негативне зростання ВВП у 2020 році. Очікується, що відновлення в 2021 році буде недостатнім для компенсації триваючого падіння ВВП. ВВП на душу населення в країнах з розвинутою економікою на кінець 2021 р., ймовірно, все ще буде нижчим, ніж у грудні 2019 р. (рис. 3).

Як видно з рис. 3, у другому кварталі 2020 року відбулось значне падіння рівня ВВП на душу населення, та паралельно ріст відсотка країн з негативною динамікою зміни ВВП на душу населення. Ці показники є наслідком стрімкого поширення коронавірусної хвороби та початку реалізації карантинних важелів, що пришвидчило негативну динаміку.

Пандемія непропорційно шкодить мільйонам працівників із нижчою заробітною платою у сферах послуг, яким часто бракує охорони праці та працюють у безпосередній фізичній близькості від інших. За відсутності належної підтримки доходів багато людей потраплять у бідність навіть у більшості розвинутих економік, погіршуючи і без того високий рівень нерівності доходів. Наприклад, у постраждалих Італії та Іспанії, приблизно 27% та 40% населення відповідно не мають достатньо заощаджень, щоб дозволити собі не працювати більше трьох місяців.

¹ Jones L., Palumbo D., Brown D. Coronavirus: How the pandemic has changed the world economy. 24 January, 2021. URL: <https://www.bbc.com/news/business-51706225> (дата звернення: 28.04.2021).

² U.S. Economy at a Glance. 2021. URL: <https://www.bea.gov/index.php/news/glance> (дата звернення: 28.04.2021).

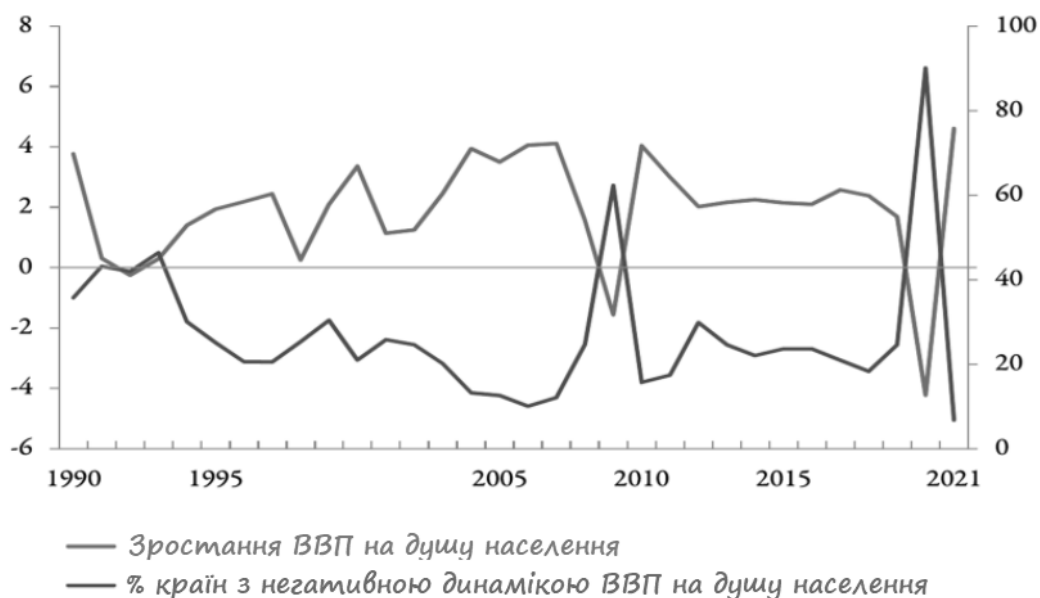


Рис. 3. Динаміка світового ВВП на душу населення

Fig. 3. Dynamics of world GDP per capita

Джерело: World economic outlook, 2020¹

1.2. Світовий досвід боротьби з поширення пандемії COVID-19

Країни світу використовують дві стратегії боротьби з поширенням вірусу COVID-19 (Комплексний пакет загальнодержавних антикризових заходів подолання наслідків пандемії та створення передумов до сталого соціально-економічного зростання, 2020²):

1. Стратегія жорстких обмежень (більшість країн світу). Передбачає закриття або перехід на віддалену роботу всіх підприємств, які не мають вирішального значення для існування, самоізоляції та обмеження руху населення. Зараз ця стратегія вважається більш ефективною.

2. Стратегія м'яких обмежень (Нідерланди, Швеція, Південна Корея, Білорусь та ін.). Передбачає соціальне дистанціювання, заборону масових заходів та запровадження протиепідемічних заходів у працюючих компаніях. Країни ЄС виявили негативний вплив на економіку в цілому та на малі і середні підприємства. Міжнародні організації розробили рекомендації щодо подолання цих негативних наслідків та поступового відновлення світової економіки після пандемії. Найважливішим заходом економічної підтримки є запровадження цільової податкової підтримки для домогосподарств та підприємств.

У процесі боротьби з пандемією уряди країн Європейського союзу виділили основні інструменти для зменшення негативного

впливу пандемії на вітчизняну та світову економіку (рис. 4).

Більшість держав-членів ЄС пропонують відстрочку сплати податків для всіх компаній, хоча деякі програми спеціально націлені на малі та середні підприємства (МСП), або самозайнятих. У той же час деякі системи спрямовані на відстрочку сплати податків для компаній, інші – дозволяють попередні виплати відшкодування податків з попереднього року.

Двадцять чотири держави-члени ЄС вже запровадили або оголосили про нові гарантійні схеми, які дозволяють компаніям, які перебувають у фінансових труднощах, надалі мати доступ до фінансування. Деякі з цих заходів спрямовані безпосередньо на МСП (наприклад, Данія, Австрія), тоді як інші можуть бути використані будь-якою компанією, яка постраждала від кризи. У деяких країнах, де уряд гарантує лише певний відсоток позики, асоціації малого та середнього бізнесу висловлюють занепокоєння тим, що банки, які не мають ризику, не будуть надавати кредити МСП, незважаючи на державні гарантії.

Важливим є субсидування заробітної плати робітників, які працюють менше годин, поки що це регулює щонайменше 21 країна світу, і це один з найпопулярніших видів діяльності серед підтримки МСП. У більшості країн, де це можливо, компанії цим вже користуються.

¹ World economic outlook. Chapter 1. The great lockdown. April 2020. International monetary fund.

² Комплексний пакет загальнодержавних антикризових заходів подолання наслідків пандемії та створення передумов до сталого соціально-економічного зростання. Харків, 2020. URL: https://ndc-ipr.org/media/posts/presentations/COVID_Антикризові_заходи_Id1cWOb.pdf (дата звернення: 28.04.2021).



Рис. 4. Інструменти захисту економіки від впливу пандемії
Fig. 4. Tools to protect the economy from the effects of a pandemic

Створення нових систем кредитування або ведення переговорів з банками щодо нових позик, більшість з яких спрямовані на забезпечення грошових потоків для МСП. Однак відповідь МСП показує, що позики, які підлягають поверненню, можуть бути складним вибором, особливо для найменших підприємств, оскільки в даний час вони не можуть прогнозувати свої доходи на решту року.

Додатковим необхідним заходом є відстрочка позик, оголошена щонайменше 15 країнами. Деякі акцентують увагу на тому, щоб відкласти погашення існуючих позик, а інші видають нові позики з м'якими умовами погашення.

Прямі гранти пропонують щонайменше 13 держав-членів ЄС. Часто сума залежить від розміру компанії (кількості працівників). Зазвичай вони охоплюють період у 1-3 місяці.

1.3. Заходи підвищення фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19

У сучасних умовах пандемія COVID-19 є однією з основних проблем управління фінансово-економічною безпекою України. Внаслідок чого були проведені наступні заходи фінансово-монетарних регуляцій (Національний банк запроваджує довгострокове рефінансування для підтримки кредитування та ліквідності банків, 2020¹; Вінокуров, 2020²; У Раді зареєстрували законопроект про зміни до бюджету-2020, 2020³):

– протягом середини-кінця березня НБУ щодня продавав іноземну валюту, намагаючись підтримати українську гривню

(гривню) щодо долара США. НБУ заявив, що не буде вводити жодних обмежень на валютному ринку України, і буде продовжувати пом'якшувати надмірні коливання шляхом продажу своїх валютних резервів;

– НБУ запровадив механізм довгострокового рефінансування для банків терміном до 5 років, на додаток до стандартних інструментів короткострокового рефінансування. Цей крок буде підтримувати банківське кредитування в гривнях, посилюючи вплив інших заходів НБУ, таких як зниження ключової процентної ставки до 6% у червні;

– 23 березня НБУ проголосив, що дозволить українцям відкласти виплату іпотеки до скасування карантинних обмежень. НБУ також розпочав інші ініціативи з підтримки банків під час кризи, включаючи відкладання стрес-тестування та запровадження капітальних буферів та скасування виїзних перевірок. Перегляд термінів подання річної фінансової звітності для банків було відкладено, як і огляд бізнес-моделей банків;

– 29 березня Кабінет Міністрів подав проект закону про внесення змін до державного бюджету для перенаправлення коштів з неперіоритетних державних програм на протидію розповсюдженню COVID-19. 13 квітня Парламент прийняв зміни до бюджету 2020 року, виділивши 64,7 млрд грн (2,4 млрд дол. США) для фонду для протидії COVID-19. Змінений бюджет передбачав додаткові 15,8 млрд грн (600 млн дол. США) для Національної служби охорони здоров'я, яка закуповує ліки для інфікованих COVID-19;

– 13 липня Президент В. Зеленський

¹ Національний банк запроваджує довгострокове рефінансування для підтримки кредитування та ліквідності банків. 2020. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-zaprovadjuje-dovgostrokove-refinansuvannya-dlya-pidtrimki-kredituvannya-ta-likvidnosti-bankiv> (дата звернення: 28.04.2021).

² Вінокуров Я. Українцям дозволили не платити за іпотеку на час карантину. 2020. URL: <https://hromadske.ua/posts/ukrayincyam-dozvolili-ne-platiti-za-ipoteku-na-chas-karantinu> (дата звернення: 28.04.2021).

³ У Раді зареєстрували законопроект про зміни до бюджету-2020. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/2907586-u-radi-zareestruvali-zakonoproekt-pro-zmini-do-budzetu2020.html> (дата звернення: 28.04.2021).

подав законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України про державну підтримку культури, туризму та творчих галузей» як полегшення обмежувальних заходів до COVID-19.

Виявлені вузькі місця та деструктивні явища вимагають негайних дій Кабінету Міністрів України та НБУ як щодо запровадження стимулюючих заходів макроекономічної політики, так і тимчасових обмежувальних заходів для блокування дестабілюючих факторів. Враховуючи теоретичні підходи до антикризового управління, було визначено зони вразливості української економіки та канали впливу зовнішніх негативних чинників, а також визначено набір додаткових термінових кризових заходів, які можуть бути реалізовані урядом та НБУ. Серед них можна виділити наступні:

У сфері політики НБУ щодо підтримки економічного зростання:

- запровадження цільового довгострокового рефінансування банків (на пільгових у порівнянні зі стандартними умовами) для кредитування інвестиційних проєктів, малих та середніх підприємств, а також для розширення переліку активів, які можуть бути використані як забезпечення за такими позиками рефінансування;

- рефінансування позик під заставу банківського портфеля іпотечних кредитів за зниженою процентною ставкою;

- використання гарантійного інструменту НБУ та гарантії банківських позик для підтримки стратегічно важливих державних підприємств та державних інвестиційних (інфраструктурних) проєктів;

- зменшення обов'язкового резерву банків для валютних коштів для залучення та роздрібного їх продажу в банківській системі України.

У сфері грошово-кредитної політики:

- перегляд середньострокової цільової інфляції та встановлення її на рівні, який враховує потрясіння, пов'язані з епідемією коронавірусу, вплив факторів, що перешкоджають повноцінному функціонуванню механізму грошово-кредитної трансмісії (слаборозвинені фінансові ринки, товарні ринки, ринки праці тощо), та розгляд емпіричного досвіду ринків, що розвиваються, які оговтались від структурних потрясінь;

- внесення змін до процедури здійснення валютних інтервенцій НБУ, зокрема щодо встановлення гнучких динамічних меж допустимої волатильності валютного курсу;

- використання внутрішніми державними облігаціями НБУ (ОВДП) як грошового інструменту для регулювання ліквідності банків;

- обов'язковий продаж валютної виручки експортерів та зменшення строків її повернення;

- встановлення лімітів на щоденні покупки іноземної валюти банками;

- посилений контроль за закупівлями клієнтів в іноземній валюті за контрактом;

- жорсткий контроль за використанням рефінансування банками з метою запобігання його спрямованості (непрямій чи непрямій) на купівлю іноземної валюти на міжбанківському ринку;

- вжиття тимчасових заходів валютного регулювання, передбачених чинним законодавством.

У сфері структурної політики уряду:

- ключовою метою структурних антикризових заходів є збереження економічної спроможності країни та забезпечення державної підтримки фінансування інвестиційних проєктів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності економіки та розширення її внутрішнього ринку, зокрема:

- створення Стабілізаційного фонду (з державним та приватним капіталом), кошти якого будуть використані для: надання позик для погашення, рефінансування та/або обслуговування позик підприємствам, які понесли збитки в результаті епідемії коронавірусу;

- широке використання інструментів державної гарантії для цільового промислового розвитку, інноваційних та інфраструктурних проєктів;

- посилений контроль за діяльністю наглядових рад державних банків у реалізації відповідних стратегій розвитку відповідних банків з метою спрямування їх кредитних ресурсів на підтримку пріоритетних економічних напрямків відповідно до спеціалізації цих банків.

У сфері державної фінансової політики:

- фінансове стимулювання економіки, підтримка сукупного попиту, регулювання бюджетного дефіциту, розробка альтернативних сценаріїв бюджетного дефіциту та управління державним боргом залежно від глибини рецесії в економіці;

- перегляд структури видатків Державний бюджет на 2021 рік, надаючи перевагу функціям та програмам, що мають високий мультиплікативний ефект та спрямовані на розвиток економіки потенціал і соціальний капітал.

Бажаними напрямками для оптимізації бюджету 2021 році є:

- 1) збільшення видатків на охорону здоров'я;

- 2) скорочення витрат на судову систему, функції державного управління, фінансування галузей з мінімальним соціальним або мультиплікативним ефектом;

- 3) збільшення капітальних витрат та посилення їхньої спрямованості (зокрема, на інфраструктуру);

4) збільшення витрат на соціальний захист населення та підтримку бідних;

5) запровадження заходів стимулювання оподаткування: заміна податку на прибуток підприємств розподілим податком на прибуток для стимулювання внутрішніх інвестицій; податкові пільги для підприємств, які особливо зазнають впливу карантинних заходів.

Характеризуючи перспективи посилення фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19, основний акцент має бути зосереджений на інноваційних напрямках діджиталізації економіки. Важливість цифрових інновацій у різних секторах економіки підтверджується обраними пріоритетами в зв'язку з особливістю впливу пандемії на формування систем комунікацій та її невизначений характер. Розвиток організації залежить від рівня використання Інтернету та комунікаційних технологій, таких як соціальні мережі та інші онлайн-комунікаційні платформи, у повсякденній діяльності, оскільки це допомагає встановити довіру та побудувати зв'язки з працівниками, зацікавленими сторонами та клієнтами під час кризи (Obrenovic, 2020). Враховуючи особливості сучасного стану економіки України, відмітимо, що цифровізація відбувається вже досить давно. Проте пандемія виявила вузькі місця у процесах цифрової економіки та формування суспільства та дозволила визначити пріоритетні напрями досліджень та практичних дій з метою швидкої адаптації до нових умов (Kniazieva, 2021).

Фахівці компанії International Data Corporation (IDC) дійшли висновку, що спалах коронавірусу в Китаї може позитивно вплинути на розвиток ІКТ-сектору, відкривши нові можливості для розробки цифрових платформ та рішень для великих даних. У результаті загрози розповсюдження коронавірусу додатковий поштовх для розвитку телекомунікаційного сектору економіки нашої країни дав перехід учнів шкільного та студентського віку на дистанційне навчання, починаючи з середини березня 2020 року, а також перехід на роботу з дому, коли це можливо (Leventsov et al., 2020).

Важливо відмітити, що органам публічної влади необхідно впровадити певні заходи з впровадження інновацій у фінансовий сектор. При цьому в умовах пандемії COVID-19 розвиток фінансових важелів керування фінансово-економічною безпекою обумовлюється такими ознаками:

- в сучасних кризових умовах пріоритетним напрямком розвитку регулювання фінансового ринку в Україні є забезпечення ефективного і безперебійного функціонування платіжної системи;

- платіжна система розглядається в

якості одного з ключових механізмів реалізації грошово-кредитної і бюджетної політики в Україні;

- розвиток національної платіжної системи в сучасних умовах є важливим, оскільки сприяє підвищенню ефективності проведених розрахунків в економіці і зниження сукупних їм ризиків;

- розвиток ринку платіжних послуг в умовах загострення геополітичних чинників стає життєво необхідним фактором, що дозволяє інтегрувати економіку України у світовий фінансовий простір.

Однак, перехід до цифрової економіки як в публічному управлінні, так і у секторі фінансових послуг, поряд з рядом переваг, також містить суттєві ризики, зокрема, кіберризики; ризики інтеграції різних систем електронних платежів; ризики цифрових розривів через нерівність у доступі до інформаційних комп'ютерних технологій; ризик посилення тінізації економіки внаслідок використання небанківських електронних систем платежу та ін.

Висновки. Пандемія коронавірусу охопила практично всю планету. Розповсюдження вірусу змусило національні економіки та підприємства оптимізувати витрати, оскільки важелі урядів на ситуацію з пандемією нещадно знищують бізнес. Незважаючи на початок періоду вакцинації в багатьох країнах світу, багато людей все ще цікавляться, як нам повернутись до життя, яке було до пандемії.

Роль держави повинна балансувати в оптимальній точці між загальною домінуючою роллю та її повним виведенням з процесу економічного прогресу. Водночас соціальний добробут досягається виключно завдяки механізмам ринкової системи, ефективним розподілом ресурсів, вирішенням соціальних та екологічних проблем, розвитком фінансово-економічної безпеки тощо. Пошук та досягнення ефекту синергії, а також активна участь усіх суб'єктів у соціально-економічній системі, є передумовою ефективною соціалізації економічних процесів. Зовнішньоторговельний оборот країни, прямі іноземні інвестиції та тривалість життя є факторами, які найбільше впливають на рівень добробуту. Ці напрямки повинні стати ключовими факторами формування державних систем моніторингу та контролю соціально-економічного розвитку.

Ситуація в українській економіці вимагає енергійних дій як з точки зору підтримки сукупного попиту та пропозиції за допомогою регулювання грошово-кредитної та фінансової політики, так і готовності вжити жорстких обмежувальних заходів для протидії спекулятивним чинникам або критичного погір-

шення фінансової стійкості окремих секторів. Першочерговим завданням є збереження економічного потенціалу, соціального капіталу та створення на їх основі передумов для подальшого стабільного економічного зростання.

В ході дослідження було обґрунтовано основні напрямки посилення фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19. З цією метою було розглянуто основні пріоритети здійснення державної економічної політики у 2021 році.

Також обґрунтовано важливість реалізації стратегічних пріоритетів цифрового розвитку фінансово-економічної безпеки України в умовах пандемії COVID-19. Заходи публічного управління мають акцентуватися на впровадженні механізмів сприяння з впровадження інновацій у різні сектори економіки, зокрема у фінансовий сектор. При цьому варто враховувати ряд ризиків, які несе масова діджиталізація економічних процесів.

Література

1. Laborda R., Olmo J. Volatility spillover between economic sectors in financial crisis prediction: Evidence spanning the great financial crisis and covid-19 pandemic. *Research in International Business and Finance*. 2021. No. 57. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101402>.
2. Луценко А. С. Прогнозування Ефективності фінансової політики в умовах загострення кризових явищ в економіці внаслідок пандемії COVID-19. *Економіка і управління*. 2020. № 2. С. 99–112. DOI: <https://doi.org/10.36919/2312-7812.2.2020.91>.
3. Вудвуд В. В. Сутність та роль фінансової безпеки держави в сучасних умовах функціонування. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2020. Вип. 1-2. С. 30–40.
4. Петрук О. М., Костишин Ю. С. Ідентифікація та оцінка загроз системі фінансової безпеки держави у сфері митного контролю. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2020. Вип. 2. С. 40–51. DOI: [https://doi.org/10.26642/rbo-2020-2\(46\)-40-51](https://doi.org/10.26642/rbo-2020-2(46)-40-51).
5. Тимошенко Ю. О. Фінансові ризики та індикатори стану фінансової безпеки України. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2014. № 7. С. 293–303.
6. Мальований Б. Ю. Концептуальні положення фінансової безпеки регіонів в умовах децентралізації. *Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки*. 2019. № 1. С. 421–432. DOI: <https://doi.org/10.31359/2312-3427-2019-1-421>.
7. Гудзовата О. О. Характеристика розвитку грошового обігу в Україні як передумова фінансової безпеки держави. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 12(1). С. 87–91.
8. Онищенко С. В. Фінансова глобалізація як чинник впливу на бюджетну безпеку держави. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 12(2). С. 50–55.
9. Токарський Т. Б. Взаємозв'язок соціальних загроз й економічної та фінансової безпеки держави. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 5. С. 272–281. DOI: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2020-286-5-49>.
10. Мирончук В. М., Паночішин Ю. М. Оцінка рівня фінансової безпеки в Україні. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2017. Вип. 13(2). С. 31–34.
11. Шамілева А. А., Хандій О. О. Оцінка впливу фінансово-економічної кризи та пандемії COVID-19 на національний ринок праці. *Економічний вісник Донбасу*. 2020. № 3. С. 177–182. DOI: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3\(61\)-177-182](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3(61)-177-182).
12. Kuzmenko O., Leonov S., Kashcha M. Financial, economic, environmental and social determinants for Ukrainian regions differentiation by the vulnerability level to COVID-19. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020. № 3. С. 270–282.
13. Bartik A. W., Bertrand M., Cullen Z., Glaeser E. L., Luca M., Stanton C. The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*. 2020. No. 117(30). P. 17656–17666. DOI: <https://doi.org/10.1073/pnas.2006991117>.
14. Hitka M., Štarchoň P., Čaha Z., Lorincová S., Sedláčiková M. The global health pandemic and its impact on the motivation of employees in micro and small enterprises: A case study in the Slovak Republic. *Economic Research-Ekonomska Istrazivanja*. 2021. DOI: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1902365>.
15. Лещук Г. В., Івасюк Н. Б. Податкова система України в умовах пандемії COVID-19: сучасні реалії та прогнози. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 33(1). С. 87–92. DOI: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-33-16>.
16. Супрун А. А., Бессінна О. С. Діяльність страхової галузі в умовах пандемії COVID-19: проблеми і можливості. *Економічний простір*. 2020. № 161. С. 124–129. DOI: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/161-23>.
17. Довбенюк Д. А. Надання допомоги з часткового безробіття у період карантину на час пандемії коронавірусу COVID-19 як дієвий інструмент регулювання ринку праці регіонів. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент*. 2020. Вип. 46. С. 65–75. DOI: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2020-46-8>.
18. Brada J. C., Gajewski P., Kutan A. M. Economic resiliency and recovery, lessons from the financial

crisis for the COVID-19 pandemic: A regional perspective from central and eastern Europe. *International Review of Financial Analysis*. 2021. No. 74. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101658>.

19. Базиліюк Я. Б. Економічна безпека України в умовах протидії COVID-19. *Причорноморські економічні студії*. 2020. Вип. 54. С. 34–38. DOI: <https://doi.org/10.32843/bses.54-5>.

20. Li S.-K., Liang X. Determinants of the fiscal support of governments in response to the COVID-19 pandemic. *Frontiers in Public Health*. 2021. No. 8. DOI: <https://doi.org/10.3389/fpubh.2020.637557>.

21. Zhang X., Zhang Y., Zhu Y. Covid-19 pandemic, sustainability of macroeconomy, and choice of monetary policy targets: A nk-dsge analysis based on China. *Sustainability (Switzerland)*. 2021. Vol. 13(6). DOI: <https://doi.org/10.3390/su13063362>.

22. Abdoul-Azize H. T., El Gamil R. Social protection as a key tool in crisis management: Learnt lessons from the COVID-19 pandemic. *Global Social Welfare*. 2021. Vol. 8(1). P. 107–116. DOI: <https://doi.org/10.1007/s40609-020-00190-4>.

23. Ashraf B. N. Economic impact of government interventions during the COVID-19 pandemic: International evidence from financial markets. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. 2020. No. 27. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100371>.

24. Estrada M. A. R., Koutronas E., Lee M. Staggression: The economic and financial impact of the covid-19 pandemic. *Contemporary Economics*. 2021. Vol. 15(1). P. 19–33. DOI: <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.433>.

25. Obrenovic B., Du J., Godinic D., Tsoy D., Khan M. A. S., Jakhongirov I. Sustaining enterprise operations and productivity during the COVID-19 pandemic: "enterprise effectiveness and sustainability model". *Sustainability (Switzerland)*. 2020. Vol. 12(15). DOI: <https://doi.org/10.3390/su12155981>.

26. Kniazieva O. Digital Development of economy and society under influence of COVID-19. *Science and Innovation*. 2021. Vol. 17(1). P. 42–53. DOI: <https://doi.org/10.15407/scine17.01.042>.

27. Leventsov V., Gluhov V., Leventcov A. Investment attractiveness of the telecommunications economic sector during the coronavirus pandemic. In: Galinina O., Andreev S., Balandin S., Koucheryavy Y. (eds). Internet of Things, Smart Spaces, and Next Generation Networks and Systems. NEW2AN 2020, ruSMART 2020. *Lecture Notes in Computer Science*. 2020. Vol. 12526. P. 585–596. DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-030-65729-1_24.

References

1. Laborda, R., & Olmo, J. (2021). Volatility spillover between economic sectors in financial crisis prediction: Evidence spanning the great financial crisis and covid-19 pandemic. *Research in International Business and Finance*, 57. doi: <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2021.101402>.

2. Lutsenko, A. S. (2002). Forecasting the effectiveness of financial policy in the context of exacerbation of the crisis in the economy due to the pandemic COVID-19. *Economics and management*, 2, 99-112. doi: <https://doi.org/10.36919/2312-7812.2.2020.91>. (in Ukrainian)

3. Vudvud, V. V. (2020). The essence and role of financial security of the state in modern conditions. *Bulletin of the Chernivtsi Trade and Economic Institute. Economic sciences*, 1-2, 30-40. (in Ukrainian)

4. Petruk, O. M., & Kostyshyn, Yu. S. (2020). Identification and assessment of threats to the financial security of the state in the field of customs control. *Problems of theory and methodology of accounting, control and analysis*, 2, 40-51. doi: [https://doi.org/10.26642/pbo-2020-2\(46\)-40-51](https://doi.org/10.26642/pbo-2020-2(46)-40-51). (in Ukrainian)

5. Tymoshenko, Yu. O. (2014). Financial risks and indicators of financial security of Ukraine. *Bulletin of KhNAU. Series: Economic Sciences*, 7, 293-303. (in Ukrainian)

6. Malovanyi, B. Yu. (2019). Conceptual provisions of financial security of regions in the conditions of decentralization. *Bulletin of KhNAU. Series: Economic Sciences*, 1, 421-432. doi: <https://doi.org/10.31359/2312-3427-2019-1-421>. (in Ukrainian)

7. Hudzovata, O. O. (2017). Characteristics of the development of money circulation in Ukraine as a prerequisite for financial security of the state. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, 12(1), 87-91. (in Ukrainian)

8. Onyshchenko, S. V. (2017). Financial globalization as a factor influencing the budget security of the state. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, 12(2), 50-55. (in Ukrainian)

9. Tokarskyi, T. B. (2020). The relationship of social threats and economic and financial security of the state. *Bulletin of Khmelnytsky National University. Economic sciences*, 5, 272-281. doi: <https://doi.org/10.31891/2307-5740-2020-286-5-49>. (in Ukrainian)

10. Myronchuk, V. M., & Panochyshyn, Yu. M. (2017). Assessment of the level of financial security in Ukraine. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, 13(2), 31-34. (in Ukrainian)

11. Shamileva, L. L., & Khandii, O. O. (2020). Assessment of the impact of the financial and economic crisis and the COVID-19 pandemic on the national labor market. *Economic Bulletin of Donbass*, 3, 177–182. doi: [https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3\(61\)-177-182](https://doi.org/10.12958/1817-3772-2020-3(61)-177-182). (in Ukrainian)

12. Kuzmenko, O., Lieonov, S., & Kashcha, M. (2020). Financial, economic, environmental and social determinants for Ukrainian regions differentiation by the vulnerability level to COVID-19. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 3, 270-282.

13. Bartik, A. W., Bertrand, M., Cullen, Z., Glaeser, E. L., Luca, M., & Stanton, C. (2020). The impact of COVID-19 on small business outcomes and expectations. *Proceedings of the National Academy of Sciences of*

the United States of America, 117(30), 17656-17666. doi: <https://doi.org/10.1073/pnas.2006991117>.

14. Hitka, M., Štarchoň, P., Čaha, Z., Lorincová, S., & Sedliačiková, M. (2021). The global health pandemic and its impact on the motivation of employees in micro and small enterprises: A case study in the Slovak Republic. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*. doi: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2021.1902365>.

15. Leshchuk, H. V., & Ivasiuk, N. B. (2020). The tax system of Ukraine in a pandemic COVID-19: current realities and forecasts. *Scientific Bulletin of Uzhhorod National University. Series: International Economic Relations and the World Economy*, 33(1), 87-92. doi: <https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-33-16>. (in Ukrainian)

16. Suprun, A. A., & Bessinna, O. S. (2020). Activities of the insurance industry in a pandemic COVID-19: problems and opportunities. *Economic space*, 161, 124-129. doi: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/161-23>. (in Ukrainian)

17. Dovbeniuk, D. A. (2020). Provision of partial unemployment assistance during the quarantine period during the COVID-19 coronavirus pandemic as an effective tool for regulating the labor market of the regions. *Scientific Bulletin of the International Humanities University. Series: Economics and Management*, 46, 65-75. doi: <https://doi.org/10.32841/2413-2675/2020-46-8>. (in Ukrainian)

18. Brada, J. C., Gajewski, P., & Kutan, A. M. (2021). Economic resiliency and recovery, lessons from the financial crisis for the COVID-19 pandemic: A regional perspective from central and eastern Europe. *International Review of Financial Analysis*, 74. doi: <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2021.101658>.

19. Bazyliuk, Ya. B. (2020). Economic security of Ukraine in the face of COVID-19. *Black Sea Economic Studies*, 54, 34-38. doi: <https://doi.org/10.32843/bses.54-5>. (in Ukrainian)

20. Li, S.-K., & Liang, X. (2021). Determinants of the fiscal support of governments in response to the COVID-19 pandemic. *Frontiers in Public Health*, 8. doi: <https://doi.org/10.3389/fpubh.2020.637557>.

21. Zhang, X., Zhang, Y., & Zhu, Y. (2021). Covid-19 pandemic, sustainability of macroeconomy, and choice of monetary policy targets: A nk-dsge analysis based on China. *Sustainability (Switzerland)*, 13(6). doi: <https://doi.org/10.3390/su13063362>.

22. Abdoul-Azize, H. T., & El Gamil, R. (2021). Social protection as a key tool in crisis management: Learnt lessons from the COVID-19 pandemic. *Global Social Welfare*, 8(1), 107-116. doi: <https://doi.org/10.1007/s40609-020-00190-4>.

23. Ashraf, B. N. (2020). Economic impact of government interventions during the COVID-19 pandemic: International evidence from financial markets. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 27. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2020.100371>.

24. Estrada, M. A. R., Koutronas, E., & Lee, M. (2021). Staggression: The economic and financial impact of the covid-19 pandemic. *Contemporary Economics*, 15(1), 19-33. doi: <https://doi.org/10.5709/ce.1897-9254.433>.

25. Obrenovic, B., Du, J., Godinic, D., Tsoy, D., Khan, M. A. S., & Jakhongirov, I. (2020). Sustaining enterprise operations and productivity during the COVID-19 pandemic: "enterprise effectiveness and sustainability model". *Sustainability (Switzerland)*, 12(15). doi: <https://doi.org/10.3390/su12155981>.

26. Kniazieva, O. (2021). Digital Development of economy and society under influence of COVID-19. *Science and Innovation*, 17(1), 42-53. doi: <https://doi.org/10.15407/scine17.01.042>.

27. Leventsov, V., Gluhov, V., & Leventcov, A. (2020). Investment attractiveness of the telecommunications economic sector during the coronavirus pandemic. In: Galinina O., Andreev S., Balandin S., Koucheryavy Y. (eds). Internet of Things, Smart Spaces, and Next Generation Networks and Systems. NEW2AN 2020, ruSMART 2020. *Lecture Notes in Computer Science*, 12526, 585-596. doi: https://doi.org/10.1007/978-3-030-65729-1_24.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2021 р.

Стаття прийнята 24.05.2021 р.

Цитувати як:

Огінок, С. В., & Дика, Б. М. (2021). Особливості організації готельного бізнесу на умовах франчайзингу. *Соціальна економіка*, 61, 114-122. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-11>.

Cite this article:

Oginok, S., & Dyka, B. (2021). Features of hotel business organization on the franchising conditions. *Social Economics*, 61, 114-122. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-11>.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ НА УМОВАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ

Соломія Василівна Огінок*

кандидат економічних наук, доцент

e-mail: Ohinok.solomiya@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-5462-5362

Богдана Михайлівна Дика*

студентка

e-mail: bodyka211@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3684-0389

***Львівський національний університет імені І. Франка**

вул. Університетська, 1, Львів, 79000, Україна

Стаття присвячена визначенню концептуальних засад готельного франчайзингу в контексті глобалізації світової економіки. У ході аналізу було дано визначення поняттю франчайзинг, розглянуто розвиток готельної індустрії в Україні на основі франчайзингового договору. Було виділено найбільш успішні українські національні мережі та порівняно їх із міжнародною мережею за такими параметрами, як номерний фонд та цінова політика. Крім того, було досліджено інвестиційний клімат України на предмет розміщення іноземними ТНК своїх філій за допомогою SWOT-аналізу. Було запропоновано стратегію розвитку для України в напрямку розширення свого інвестиційного потенціалу за допомогою вектора спрямованості стратегічного орієнтуру.

Готельна справа у XXI ст. є однією з найбільш рентабельних галузей економіки. Міжнародний досвід доводить, що ключовим фактором успіху розвитку туризму є високорозвинена туристична інфраструктура. Франчайзинг – це ідеальне рішення для підприємців, які хочуть створити гідну конкуренцію своїм іноземним та вітчизняним колегам, сформувати бізнес таким чином, аби він був рентабельним майже одразу, уникнути ризиків та за найменших витрат отримати якнайбільше доходів.

Проаналізувавши франчайзинг на предмет безпечності ведення бізнесу в готельній справі, ми прийшли до однозначного висновку і впевнено можемо назвати його унікальним способом розпочати бізнес, уберігаючи себе від провалу. Адже саме з його допомогою можна перейняти практичний досвід уже успішного діючого бізнесу, його ім'я, репутацію та довіру відвідувачів з усього світу. Франчайзинг у готельній справі дозволить підвищити туристичний імідж, створити довгострокову стратегію стійкого розвитку туристичного сектору України та одержати економічний ефект: отримання нових джерел валютних надходження, створення робочих місць та як результат – процвітання національної економіки, особливо зважаючи на те, що інвестиційний клімат України для розміщення іноземних ТНК є дуже сприятливим.

Ключові слова: франчайзинг, готельний франчайзинг, SWOT-аналіз, готельна мережа.

JEL Classification: L830; F02; M21.

FEATURES OF HOTEL BUSINESS ORGANIZATION ON THE FRANCHISING CONDITIONS

Solomiya Oginok*

PhD (Economics), Associate Professor

e-mail: Ohinok.solomiya@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-5462-5362

Bohdana Dyka*

Student

e-mail: bodyka211@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-3684-0389

***Ivan Franko National University of Lviv**

1, Universytetska str., Lviv, 79000, Ukraine

The article is devoted to defining the conceptual foundations of hotel franchising in the context of globalization of the world economy. In the course of the analysis the definition of the concept of franchising was given, the development of the hotel industry in Ukraine on the basis of the franchising agreement was considered. The most successful Ukrainian national networks were identified and compared with the international network in terms of such parameters as numbering and pricing policy. In addition, the investment climate of Ukraine was studied in order to place their branches by foreign TNCs with the help of SWOT-analysis. A development strategy for Ukraine was proposed in the direction of expanding its investment potential using the vector of strategic orientation.

Hotel business in the XXI century is one of the most profitable sectors of the economy. International experience shows that a key factor in the success of tourism development is a highly developed tourist infrastructure. Franchising is an ideal solution for entrepreneurs who want to create decent competition for their foreign and domestic counterparts, to form a business in such a way that it is profitable almost immediately, to avoid risks and to get as much income as possible at the lowest cost.

After analyzing franchising for the safety of doing business in the hotel business, we came to a clear conclusion and we can confidently call it a unique way to start a business, protecting business from failure. After all, with its help you can learn the practical experience of a successful business, get its name, reputation and trust of visitors from around the world. Hotel franchising will improve the tourism image, create a long-term strategy for sustainable development of the tourism sector of Ukraine and get the economic effect: obtaining new sources of foreign exchange earnings, job creation and as a result - prosperity of the national economy, especially given the investment climate of Ukraine for foreign TNCs is very favorable.

Keywords: Franchising, Hotel Franchising, SWOT-analysis, Hotel Network.

JEL Classification: L830; F02; M21.

Вступ. Туризм почав розвиватися відносно недавно. Хоча він з'явився із появою перших цивілізацій на планеті Землі, до XXIV ст. він розвивався вкрай повільно. Становлення туризму як масового явища розпочалося в епоху Нового часу. І з того часу туризм являє собою галузь світового масштабу, що дає більше 10% усіх робочих місць у світі, сприяє розвитку соціальної інфраструктури, збереженню культурно-історичної спадщини, природних пам'яток тощо. А для того, аби туризм був справді високоприбутковою галуззю та генерував сповна національний бюджет, потрібна сучасна туристична інфраструктура. Тож переоцінити значення готельної індустрії для розвитку туризму неможливо.

Зараз звичайним, посереднім готелем «без ім'я» нікого не здивуєш. Та й при виборі

готелю гості дуже часто посилаються на впізнаваність бренду та репутацію. У даній ситуації саме франчайзинг стане в допомозі. Для бізнесу «з нуля» він стане ідеальним варіантом, аби уникнути ризиків від збитків та банкрутства. І на даному етапі розвитку готельної індустрії, франчайзинг набирає все більше обертів, схилиючи на свій бік все більше бізнесменів з кожним роком.

Аналізуючи франчайзинг на предмет безпечності ведення бізнесу в готельній справі, то можна прийти до однозначного висновку і впевнено назвати його унікальним способом розпочати бізнес, уберігаючи себе від провалу. Адже саме з його допомогою можна перейняти практичний досвід уже успішного діючого бізнесу, його ім'я, репутацію та довіру відвідувачів з усього світу. Франчайзинг у готельній справі дозволить підвищити туристичну привабливість готелю.

тичний імідж, створити довгострокову стратегію стійкого розвитку туристичного сектору України та одержати економічний ефект: отримання нових джерел валютних надходження, створення робочих місць та як результат – процвітання національної економіки, в чому й полягає актуальність обраної теми дослідження.

Мета наукової роботи: розроблення теоретико-аналітичних положень та практичних рекомендацій щодо аналізування можливостей, перспектив, переваг та недоліків франчайзингу в готельній справі, а також комплексно дослідити франчайзинг на прикладі вітчизняної готельної індустрії.

Об'єктом наукової роботи є процес аналізування можливостей, перспектив, переваг та недоліків франчайзингу в готельній справі та дослідження франчайзингу на прикладі вітчизняної готельної індустрії.

Предметом наукової роботи є теоретико-аналітичні та прикладні положення щодо аналізування можливостей, перспектив, переваг та недоліків франчайзингу в готельній справі та дослідження франчайзингу на прикладі вітчизняної готельної індустрії.

Огляд літератури. Проблематику дослідження франчайзингу у готельній індустрії України, розглянули у своїх працях А. Бревнов (2020), З. Варналій (2001), Н. Данько та Г. Довгаль (2017), Л. Дяченко (2011), М. Кальницька (2018), Т. Ковальчук (2019), Н. Міськів (n.d.), В. Семенов та А. Бортник (2016), М. Тонюк (2017), Р. Федюкін (n.d.), Г. Хомич (n.d.) та ін.; автори обширно розглядають сутність поняття франчайзингу, вказують на його переваги та недоліки. Вагомий внесок у розвиток проблеми франчайзингу зробили українські вчені О. Кузьмін¹ (2015), Д. Баюра² (2005). У роботах, згаданих вище науковців, проаналізовано досвід використання франчайзингової форми діяльності для розширення бізнесу, зокрема і готельного. За кордоном франчайзинг вивчали такі науковці, як: В. Бретас та І. Алон (2021), Р. Савант, М. Хада, С. Бланчард (2020), А. Улі, Ф. Мартін та Ф. Каталуна (2017), Ж. Дельтей, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, В. Маврїду, М. Мендельсон, Я. Мюрей, С. Сілінг, С. Спінелл. На сьогодні у світовій економічній думці відсутня сформована комплексна теоретична розвідка розвитку франчайзингового бізнесу, яка б об'єднувала в собі різні підходи та напрацювання. Цінний та найбільш повний критичний огляд досліджень, які базуються на економетричних моделях, провели Дж. Пребле та Р. Гофман (1991), котрі розглядали його як найбільш

прогресивну форму ведення бізнесу у XXI ст., Л. Алтіней, М. Бруксес, Г. Актас (2013) – визначили та оцінили підходи до вибору партнерів, процеси та критерії, які використовують туристичні франчайзі для вибору своїх партнерів-франчайзерів, М. Джелл-Ойбор, Й. Віндспергер (2014) вивчають еволюцію міжнародних франчайзингових досліджень із особливим акцентом на режими управління міжнародної франчайзингової фірми, М. Гриссмайр, Д. Хуссейн (2014) пояснюють та обґрунтовують важливість багатофункціонального франчайзингу та виділяють основні інституційні та правові чинники, які впливають на формування франчайзингових мереж. Окрім перерахованих авторів ця тема достатньо широко висвітлена у підручниках і посібниках з готельного менеджменту та сервісу, маркетингу та МЕВ. Під час здійснення дослідження використано низку джерел та нормативно-правових документів, які регулюють сферу туристичної та готельної діяльності. На даний час франчайзинг в готельній сфері є ще недостатньо вивчений науковцями та потребує подальших досліджень для швидшого його розвитку, оскільки аналіз стримуючих чинників, які на нього впливають дадуть поштовх для розширення франчайзингових мереж.

Методологія дослідження. Аби вивчити основні проблеми сьогодення для готельного франчайзингу, було застосовано системний підхід та головні тези праць вітчизняних та зарубіжних науковців, що досліджують засади створення франчайзингової стратегії, комбіновані наукові методи підтвердження економічних процесів, а саме історичний та системно-структурний методи, метод порівняльного аналізу та наукова абстракція. Крім того, під час дослідження були використані такі особливі економічні методи, як статистичний та SWOT-аналіз. Для повного та ґрунтового дослідження ми керувалися науковими працями закордонних і українських вчених, матеріалами науково-практичних конференцій, законодавчими та іншими нормативними, інструктивно-методичними документами, статистичними матеріалами франчайзингових асоціацій та окремих підприємств.

Основні результати. Інвестування капіталу в готельну індустрію завжди були є і будуть актуальні та цілком виправдані. Не залежно від свого рівня доходу, люди будуть подорожувати. І при складанні свого туристичного маршруту, перед любителями подорожей стоїть непростий вибір готелю. Тож для

¹ Кузьмін О. Є., Мирончук Т. В., Салата І. З., Марчук А. В. Франчайзинг : навч. посіб. / за ред. О. Є. Кузьміна. К. : Знання, 2011. 267 с.

² Баюра Д. О. Реструктуризація підприємств : навч. посібник. К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет". 2005. 209 с.

готельного бізнесу головне завдання – це грамотно вибудувати структуру діяльності і розробити ефективну політику закладу, для того, аби прибуток був більший за витрати. Це завдання вирішити під силу франчайзингу.

Франчайзинг – це система договірних, взаємовигідних відносин на платній основі, згідно яких одна сторона (франчайзер) безстроково або ж на певний строк передає іншій стороні (франчайзі) право на використання об'єкту інтелектуальної власності, та надає консультаційну чи технічну допомогу у виробництві та реалізації продукції, виконанні робіт і наданні послуг. Якщо це «договірні відносини», то безумовно, що першим кроком має бути укладання договору франчайзингу (Литвин & Запорожець, 2019). Правовою особливістю франчайзингу в Україні є те, що в національному законодавстві не передбачено договору з такою назвою. Але це не є перешкодою провадження діяльності, оскільки в ЦК України передбачений договір комерційної концесії, який за суттю повністю відповідає франчайзингу (Цивільний кодекс України, n.d.)¹.

На соціальному рівні франчайзинг пов'язаний із широким діапазоном економічної діяльності, його продуктивність залежить від проявів у різних видах економічної активності та можливості проникнення в конкретні сектори (Огінок, 2016).

Велике значення для провадження франчайзингового бізнесу в країні мають політичні чинники, а саме наявність законодавчої бази, яка регулює франчайзингові відносини та створює відповідні механізми регламентування прав інтелектуальної власності (Огінок, 2016).

Культурні чинники впливу на розвиток франчайзингу передусім залежать від споживачів, від їхніх культурних та релігійних уподобань, саме тому франчайзер та успіх його компанії напряму залежать від локального франчайзі, який знайомий з усіма культурологічними особливостями країни чи регіону (Федунь & Огінок, 2013).

Географічне положення України має сприятливий вплив на розвиток туристичного та, в тому числі, готельного бізнесу. Але незважаючи на це, Україна й досі займає одне з останніх місць у списку європейських країн по кількості готелів.

Зростаючому показнику туристичного потоку не вдається стимулювати стагнуючий готельний ринок. Хоч кількість туристів збільшується, все ж підприємці не поспішають ви-

ходити з новими об'єктами на ринок. Головний стримуючий фактор – довга окупність, витрати на девелопмент і операційну діяльність, політична та фінансова ситуація в країні, а також недосконалість законодавчої бази в частині міжнародних інвестицій і розвитку бізнес-туризму в Україні (Огляд ринку..., 2020)².

Розвиток готельної індустрії в Україні на основі франчайзингового договору представлено, як українською мережею готелів, так і закордонною. Серед національних готельних мереж найбільш розвинутими є три наступні: Premier Hotel, Reikartz та Royal Hospitality Group. Серед іноземних брендів виділяються такі, як: Radisson Blu, Hotel IBIS, Ramada та Hilton.

«Боротьба» між українським та закордонним тривала, триває і буде тривати. Хтось свято довіряє лише вітчизняному продукту, а хтось вірить, що якість та відмінний сервіс може асоціюватися лише із закордонним, імпортним, іноземним. Хто має рацію, сказати насправді важко, адже чинників та передумов, які перешкоджають визначенню, чий продукт, а в нашому випадку – готель, справді кращий, є безліч.

На сучасному етапі становлення міжнародних готельних операторів на ринку готельних послуг України спостерігається стабільна динаміка розширення міжнародних готельних брендів. Готельні оператори, що увійшли на вітчизняний ринок або ж тільки вважають його потенційно привабливим, розглядають Україну як перспективну країну для розвитку та географічного розширення своїх брендів.

В той же час поряд з міжнародними готельними операторами з'являються національні готельні мережі, які для забезпечення конкурентоспроможності за рівнем і якістю послуг, що надаються, прагнуть відповідати вимогам споживачів (Жульковська, 2017).

Нами було проведено аналіз п'ятизіркових готелів, розташованих у Києві, що входять до національної та іноземної готельних мереж, а саме Premier Palace Hotel Kyiv та Hilton Kyiv.

Однією з перших національних мереж, яка почала активно розвиватися за договорами франчайзингу в Україні є мережа готелів Premier Hotels and Resorts, зареєстрована у 2003 році. Зараз вона нараховує 16 готелів категорій 3, 4 та 5 зірок, 16 з яких розташовано в Україні (у Києві (3), Дніпрі, Львові, Одесі (2), Полтаві, Почаєві, Сумах, Харкові (2),

¹ Цивільний кодекс України (поточна редакція від 01.01.2021). *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40-44, ст.356. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 23.04.2021).

² Огляд ринку готелів: що відбувається з готелями в Україні. URL: <https://thepage.ua/ua/exclusive/oglyad-rinku-goteliv-sho-vidbuvaetsya-z-gotelyami-v-ukrayini> (дата звернення: 23.04.2021).

Херсоні, Буковелі, Олександрії) та 1 в Угорщині (Мішкольц). 8 із 17 готелів є власними готелями компанії, а 9 працюють на умовах франчайзингового договору (Premier, n.d.)¹.

Всесвітньо відома мережа готелів Hilton представлена в Україні єдиним готелем – Hilton Kyiv, який розташований у самому серці столиці України, в пішій доступності до Оперного театру Золотих воріт. Довіру туристів цей готель завоював майже одразу, що й не дивно, зважаючи на столітню історію бренду (Hilton Kyiv, n.d.)²

Ми порівнювали ці два готелі за двома параметрами: номерний фонд та цінова політика готельних мереж (табл. 1).

Номерний фонд Premier Palace Hotel складається з 278 номерів різного класу, а Hilton – з 262. Аналіз цінової політики даних готелів показав, що вартість напівлюксів та номерів бізнес-класу майже однакова в обох готелях (81,57% та 87,91% співпадіння), а ціни на номери класу «Стандарт» та «Люкс» збігається приблизно на половину (44,09% та 61,86% відповідно).

Також необхідно зазначити, що обидва готелі мають однаковий рівень обслуговування гостей, а рівень цін досить відрізняється. Саме тому представник національної готельної мережі Premier Palace Hotel буде схилити на свій бік більше туристів, ніж готель міжнародної компанії, і відповідно його конкурентоспроможність, а згодом – впізнаність та довіра гостей буде тільки збільшуватися.

Але все ж вибір вступати чи не вступати до української готельної мережі є дуже складним, бо має як свої недоліки, так і переваги. Досі ведуться дискусії між бізнесменами, економістами, маркетологами та, власне, туристами щодо потреби та економічного підґрунтя інтеграції готелів.

Адже перед об'єднанням потрібно детально вивчити ринок, історію та репутацію мережі, довіру до нього співвітчизників та

іноземців, складнощі, які виникали на шляху, та перспективи, що відкриються в майбутньому. Тож ми вирішили проаналізувати доцільність та перспективність приєднання готелю до української готельної мережі, зокрема виокремити сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Іншими словами – провели SWOT-аналіз, результати якого подані у табл. 2. Результати розрахунку інтегральних оцінок наведено в табл. 3.

Подальші дії полягають у формуванні матриці стратегічного вибору за результатами SWOT-аналізу, у якій запропоновані стратегічні дії для розвитку готельного франчайзингу на основі української франшизи залежно від співставлення різних комбінацій: сильні сторони – можливості, сильні сторони – загрози, слабкі сторони – можливості, слабкі сторони – загрози (табл. 4).

Застосування SWOT-аналізу дає можливість встановити зв'язок сильних і слабких сторін та можливостей і загроз. У процесі планування розвитку необхідно поєднувати внутрішні можливості (сильні і слабкі сторони) і зовнішню ситуацію (можливості і загрози) (Фучерджи, 2013).

Поєднання негативних і позитивних чинників, що впливають на діяльність туристичної компанії ззовні та з середини, допоможе правильно оцінювати можливості, які відкриті перед організацією (Ільченко, 2017).

І зрештою, так можна досягнути поставленої мети – визначити, яким шляхом рухатися, яку стратегію обрати, чого варту уникати і, навпаки, на чому зосереджувати свою увагу.

Вектор спрямованості стратегічного орієнтування готелів, що прийняли рішення вступати у готельну мережу на умовах франчайзингового договору SO (рис. 1), що вказує на те, що для отримання найбільших вигод, позитивних економічних ефектів та усунення ризиків, необхідно поєднувати можливості та сильні сторони готельного франчайзингу.

Таблиця 1. Порівняльний аналіз п'ятизіркових готелів Києва – Premier Palace та Hotel Hilton
Table 1. Comparative analysis of five-star hotels in Kyiv – Premier Palace and Hotel Hilton

Категорія номера	Premier Palace Hotel Ціна за одну ніч (в євро)	Hilton Ціна за одну ніч (в євро)	Співвідношення цінової політики готелів, %
Standard	112	254	44,09%
Junior Suite	270	331	81,57%
Business	400	455	87,91%
Suite	600	970	61,86%

Джерело: розроблено авторами на основі даних (Hilton Kyiv, n.d.³; Premier Palace Hotel, n.d.⁴).

¹ Premier. Мережа готелів. URL: <https://www.phnr.com/ua/our-hotels> (дата звернення: 23.04.2021).

² Hilton Kyiv. URL: <https://www.hilton.ru/hotels/hilton-kyiv/> (дата звернення: 23.04.2021).

³ Там само.

⁴ Premier Palace Hotel Kyiv. URL: <https://premier-palace.phnr.com/rooms/list> (дата звернення: 23.04.2021).

Таблиця 2. SWOT-аналіз перспектив інтеграції локального готелю до української мережі готелів на умовах франчайзингового договору
 Table 2. SWOT-analysis of prospects for integration of a local hotel into the Ukrainian hotel chain under the terms of a franchise agreement

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Обізнаність українського законодавства (S ₁)	Висока вартість проживання (W ₁)
Адаптованість до українського ринку (S ₂)	Недовіра споживачів до українського продукту (W ₂)
Розуміння особливостей вподобань споживачів (S ₃)	Залежність від політики готельної мережі, підпорядкованість «верхівці» (франчайзеру) (W ₃)
Реактивність до змін на ринку (S ₄)	Однотипність номерного фонду та відсутність унікальності (W ₄)
Можливості (O)	Загрози (T)
Наявність хорошої репутації з перших днів роботи (O ₁)	Переважання попиту над пропозицією (T ₁)
Отримання технологій і методів роботи, системи резервування, відпрацьованих маркетингових процедур та системи знижок від франчайзера (O ₂)	Велика конкурентність (T ₂)
Навчання та управління «зверху» в початковий період діяльності (O ₃)	«Придбання» негативного іміджу у випадку незадовільної роботи франчайзера (T ₃)
Реклама по всій країні, світу (O ₄)	Довгий термін окупності (T ₄)

Тож, як показують розрахунки, інтегруватися в українську мережу готелів на умовах франчайзингу, перспективно та потенційно успішно.

Так, самостійний готель зможе отримати широку клієнтську базу, ім'я та репутацію за

невеликі, порівняно з міжнародними франшизами, вкладеннями, майже уникаючи ризиків. Тож найкращою стратегією буде стратегія розвитку, вектор якої показано на рис. 1.

Таблиця 3. Інтегральні розрахунки можливостей та перспектив об'єднання з готельною мережею на умовах франчайзингового договору
 Table 3. Integrated calculations of opportunities and prospects of merging with the hotel chain under the terms of the franchise agreement

		Можливості (O)				Загрози (T)				24,5	
		O ₁	O ₂	O ₃	O ₄	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄		
Значимість (k _j)		5	5	4	4	5	4	5	3		
Ймовірність (p _j)		0,95	0,95	0,75	0,75	0,5	0,75	0,25	0,75		
Сильні сторони (S)	Значимість (a _{si})	SO				ST					
	S ₁	5	23,75	23,75	15	15	12,5	15	6,25	11,25	441
	S ₂	4	19	19	12	12	10	12	5	9	
	S ₃	5	23,75	23,75	15	15	12,5	15	6,25	11,25	
	S ₄	4	19	19	12	12	10	12	5	9	
Слабкі сторони (W)	Значимість (a _{wi})	WO				WT					
	W ₁	5	23,75	23,75	15	15	12,5	15	6,25	11,25	416,5
	W ₂	3	14,25	14,25	9	9	7,5	9	3,75	6,75	
	W ₃	4	19	19	12	12	10	12	5	9	
	W ₄	5	23,75	23,75	15	15	12,5	15	6,25	11,25	
227,5		542,5				315					

Таблиця 4. Рекомендована матриця вибору стратегічних дій для готелів, що вирішили інтегруватися в українську готельну мережу на основі франчайзингу
 Table 4. Recommended matrix of choice of strategic actions for hotels that have decided to integrate into the Ukrainian hotel chain on the basis of franchising

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Можливості (O)	<p>Квадрант SO Стратегія розвитку Необхідно поєднувати можливості та сильні сторони франчайзингу в готельній справі та використовувати їх на повну. Опіраючись на найвагоміші сильні сторони можна найбільш повно використати зовнішні можливості</p>	<p>Квадрант WO Стратегія конкуренції Необхідно поєднувати найвагоміші можливості і слабкі сторони готельного франчайзингу для протидії конкурентам на ринку. Слабкі сторони заважатимуть (стримуватимуть) використанню переваг зовнішніх можливостей</p>
Загрози (T)	<p>Квадрант ST Стратегія збереження Необхідно поєднувати найзначніші загрози та сильні сторони готельного франчайзингу для отримання економічних вигод. Ґрунтуючись на найвагоміших сильних сторонах, можна найбільш повно захиститися від зовнішніх загроз</p>	<p>Квадрант WT Стратегія оборони Необхідно поєднувати найзначніші загрози і слабкі сторони франчайзингу в готельній справі, аби втриматися «на плаву». Найкритичніші слабкі сторони заважатимуть захисту від зовнішніх загроз і навіть підсилюватимуть їх негативний вплив</p>

Готель, що остаточно вирішив купити франшизу в українській мережі готелів, повинен зосередити усі свої сили, ресурси та увагу на зміцненні своїх сильних сторін, поєднавши їх із можливостями, що зможуть неодмінно з'явитися у найближчому майбутньому.

сьогоднішній день реальний вихід великих світових операторів на ринок готельних послуг України представлений поодинокими прикладами. Порівняльний аналіз п'ятизіркових готелів м. Києва, що входять до української (Premier Palace Hotel) та іноземної (Hilton)

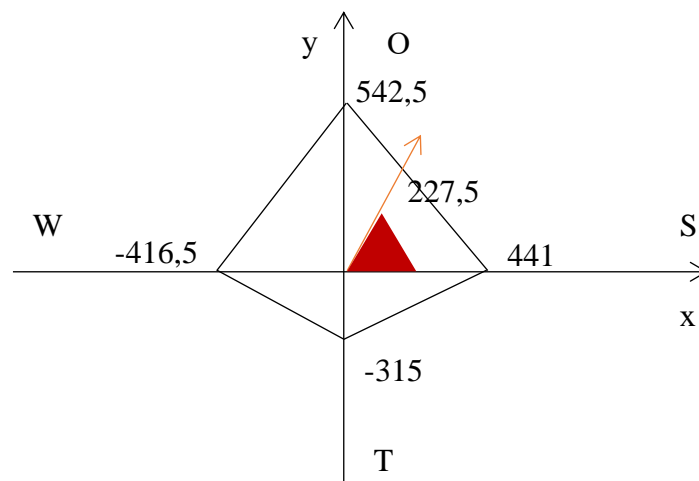


Рис. 1. Вектор спрямованості стратегічного орієнтиру готелю, що інтегрується з українською мережею готелів на умовах франчайзингового договору
 Fig. 1. Vector orientation of the strategic landmark of the hotel, which is integrated with the Ukrainian hotel chain under the terms of the franchise agreement

І саме так ризик увінчається успіхом.

Висновки. Розвиток українських готельних мереж франчайзингового типу розпочався лише у перші роки XXI ст., і зараз сумарна кількість готелів, що входять до українських готельних мереж налічує кілька сотень. В той же час, необхідно визнати, що на

готельних мереж, показав, що номерний фонд Premier Palace Hotel більший за іноземний аналог. Обидва готелі мають однаковий рівень обслуговування гостей, а рівень цін досить відрізняється. Саме тому представник національної готельної мережі Premier Palace Hotel буде схилити на свій бік більше туристів,

ніж готель міжнародної компанії, і відповідно його конкурентоспроможність, а згодом – впізнаваність та довіра гостей буде тільки збільшуватися. Проведений SWOT-аналіз готельного франчайзингу на основі української франшизи дав такі результати, що об'єднува-

тися з українською мережею готелів на умовах франчайзингу, об'єктивно перспективно, адже таким чином самостійний готель зможе отримати велику клієнтську базу, ім'я та репутацію за невеликі, порівняно з міжнародними франшизами, вкладеннями, майже уникаючи ризиків.

Література

1. Бревнов А. А. Организация частного предпринимательства в Украине. Харьков: Одиссей. 2020, 672 с.
2. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики. К. : Т-во "Знання" КОО, 2001, 276 с.
3. Довгааль Г. В., Данько Н. І. Міжнародні готельні мережі: світовий досвід для України. Сучасні тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу: міжнародний та національний досвід. Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2017. С. 110–127.
4. Дяченко Л. Формування ефективного механізму управління туристичними послугами для зарубіжних споживачів. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. № 2(6). URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_18 (дата звернення: 23.04.2021).
5. Кальницька М. О. Оцінка стану розвитку міжнародних готельних мереж в процесі формування організаційно-культурних ресурсів міжнародного туристичного бізнесу. *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. 2018. Вип. 17. С. 234–241.
6. Ковальчук Т. Г. Перспективи розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні в умовах глобалізації світового господарства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету : серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. Вип. 23, Ч. 1. С. 126–130.
7. Міськів Н. Франчайзинг як провідна форма управління у готельному бізнесі. Міжнародний бізнес та замковий туризм в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку : Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Тернопіль-Збараж, 28–29 квітня 2017 р. Тернопіль : ТНЕУ, 2017. С.79–81.
8. Семенов В. Ф., Бортник А. В. Франчайзинг як метод організації і розвитку готельного бізнесу. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2016. Вип. 2(1). С. 68–75.
9. Тонюк М. О. Франчайзинг як особлива форма організації та функціонування бізнесу в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 9. С. 687–689.
10. Федюкін Р. О. Франчайзинг у готельному бізнесі. URL: http://www.confcontact.com/2017ekonomika/imenedzhment/1_fedyukin.htm (дата звернення: 23.04.2021).
11. Хомич Г. М. Франчайзинг у системі готельного бізнесу. URL: http://www.confcontact.com/20111222/3_homich.php (дата звернення: 23.04.2021).
12. Bretas V., Alon I. Franchising research on emerging markets: Bibliometric and content analyses. *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 133. P. 51–65.
13. Sawant R., Hada M., Blachard S. Contractual Discrimination in Franchise Relationships. *Journal of Retailing*. 2020. (IF5.245). Pub Date: 2020-12-07. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2020.11.008>.
14. Uli L., Martin F., Cataluna F. Analysis of efficiency of own and franchised units in the Spanish franchise system. *European Research on Management and Business Economics*. 2017. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.03.001>.
15. Hoffman R., Preble J. Franchising: Selecting a strategy for rapid growth. *Long Range Planning*. 1991. Vol. 24(4). P. 74–85.
16. Altinay L., Brookes M., Aktas G. Selecting franchise partners: Tourism franchisee approaches, processes and criteria. *Tourism management*. 2013. Vol. 37. P. 176–185.
17. Jell-Ojober M., Windsperger J. The Choice of Governance Modes of International Franchise Firms – Development of an Integrative Model. *Journal of International management*. 2014. Vol. 20(2). P. 153–187.
18. Griesmair M., Hussain D., Windsperger J. Trust and the tendency towards multi-unit franchising: A relational governance view. *Journal of Business Research*. 2014. Vol. 67(11). P. 2337–2345.
19. Ohinok S. The Strategy of Entry of Franchise Networks from the EU into the Ukraine's Market. *Handel wewnetrzny. Instytut Badan Rynku, Konsumpcji i Koniunktur*. 2016. Roc. 62(LXII). P. 228–239.
20. Федунь Ю., Огінок С. Становлення та розвиток франчайзингової стратегії ведення бізнесу у світовій економіці. *Вісник Львівського університету. Серія : Міжнародні відносини*. 2013. Вип. 33. С. 293–299.
21. Литвин О., Запорожець М. Франчайзинг як ефективна форма партнерства із закордонними фірмами. *Міжнародний науково-практичний журнал «Фінансовий простір»*. 2019. № 4(36). С. 141–150. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2019_4_12 (дата звернення: 23.04.2021).
22. Берещак В. Огляд ринку готелів: що відбувається з готелями в Україні. 2020. URL: <https://therpage.ua/ua/exclusive/oglyad-rinku-goteliv-sho-vidbuvaetsya-z-gotelyami-v-ukrayini> (дата звернення: 23.04.2021).
23. Жульковська Д. Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку готельного бізнесу в Україні. Сучасні проблеми і перспективи економічної динаміки : матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Умань, 30 листопада - 1 грудня 2017 р. Умань : ВПЦ «Візаві», 2017. С. 334–336.
24. Ільченко Т. В. Роль SWOT-аналізу в обґрунтуванні перспектив розвитку аграрного підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2017. Вип. 23. С. 79–83.
25. Фучеджи В. І. SWOT-аналіз як інструмент антикризового фінансового управління. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2013. Вип. 9(2). С. 156–161.

References

1. Brevnov A. A. (2020). *Orhanyzatsyia chastnoho predprynymatelstva v Ukrayne*. Kharkov: Odyssei.
2. Varnalii, Z. S. (2001). *Male pidpryiemnytstvo: osnovy teorii i praktyky*. K. : T-vo "Znannia" KOO.
3. Dovhal, H. V., & Danko, N. I. (2017). *Mizhnarodni hotelni merezhi: svitovi dosvid dlia Ukrainy. Suchasni*

- tendentsii rozvytku hotelno-restorannoho biznesu: mizhnarodnyi ta natsionalnyi dosvid. Kharkiv: KhNU imeni V.N. Karazina, 110-127.
4. Diachenko, L. (2011). Formuvannia efektyvnoho mekhanizmu upravlinnia turystychnymy posluhamy dlia zarubizhnykh spozhyvachiv. *Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii*, 2(6). Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_18.
 5. Kalnitska, M. O. (2018). Otsinka stanu rozvytku mizhnarodnykh hotelnykh merezh v protsesi formuvannia orhanizatsiino-kulturnykh resursiv mizhnarodnoho turystychnoho biznesu. *Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti*, 17, 234-241.
 6. Kovalchuk, T. H. (2019). Perspektyvy rozvytku hotelno-restorannoho biznesu v Ukraini v umovakh hlobalizatsii svitovoho hospodarstva. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu : serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, 23(1), 126-130.
 7. Miskiv, N. (2017). Franchaizynh yak providna forma upravlinnia u hotelnomu biznesi. Materialy Mizhnarodnoi nauково-praktychnoi konferentsii "Mizhnarodnyi biznes ta zamkovyi turizm v Ukraini: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku" (m. Ternopil-Zbarazh, 28-29 kvitnia 2017 r.) (pp. 79-81). Ternopil: TNEU.
 8. Semenov, V. F., & Bortnyk, L.V. (2016). Franchaizynh yak metod orhanizatsii i rozvytku hotelnoho biznesu. *Visnyk sotsialnoekonomichnykh doslidzhen*, 2(1), 68-75.
 9. Toniuk, M. O. (2017). Franchaizynh yak osoblyva forma orhanizatsii ta funktsionuvannia biznesu v Ukraini. *Ekonomika i suspilstvo*, 9, 687-689.
 10. Fediukin, R. O. (2017). Franchaizynh u hotelnomu biznesi. Retrieved from http://www.confcontact.com/2017ekonomika imenedzhment/1_fedyukin.htm.
 11. Khomych, H. M. (2011). Franchaizynh u systemi hotelnoho biznesu. Retrieved from http://www.confcontact.com/20111222/3_homich.php.
 12. Bretas, V., & Alon, I. (2021). Franchising research on emerging markets: Bibliometric and content analyses. *Journal of Business Research*, 133, 51-65.
 13. Sawant, R., Hada, M., & Blachard, S. (2020). Contractual Discrimination in Franchise Relationships. *Journal of Retailing*, IF5.245, Pub Date: 2020-12-07. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2020.11.008>.
 14. Uli, L., Martin, F., & Cataluna, F. (2017). Analysis of efficiency of own and franchised units in the Spanish franchise system. *European Research on Management and Business Economics*. doi: <https://doi.org/10.1016/j.iedeen.2017.03.001>.
 15. Hoffman, R., & Preble, J. (1991). Franchising: Selecting a strategy for rapid growth. *Long Range Planning*, 24(4), 74-85.
 16. Altinay, L., Brookes, M., & Aktas, G. (2013). Selecting franchise partners: Tourism franchisee approaches, processes and criteria. *Tourism management*, 37, 176-185.
 17. Jell-Ojabor, M., & Windsperger, J. (2014). The Choice of Governance Modes of International Franchise Firms — Development of an Integrative Model. *Journal of International management*, 20 (2), 153-187.
 18. Griesmair, M., Hussain, D., & Windsperger, J. (2014). Trust and the tendency towards multi-unit franchising: A relational governance view. *Journal of Business Research*, 67 (11), 2337-2345.
 19. Ohinok, S. (2016). The Strategy of Entry of Franchise Networks from the EU into the Ukraines Market. *Handel wewnetrzny. Instytut Badan Rynku, Konsumpcji i Koniunktur*, 62(LXII), 228-239.
 20. Fedun, Yu., & Ohinok, S. (2013). Stanovlennia ta rozvytok franchaizynhovoi stratehii vedennia biznesu u svitovii ekonomitsi. *Visnyk Lvivskoho universytetu. Serii : Mizhnarodni vidnosyny*, 33, 293-299.
 21. Lytvyn, O., & Zaporozhets, M. (2019). Franchaizynh yak efektyvna forma partnerstva iz zakordonnymy firmamy. *Mizhnarodnyi nauково-praktychnyi zhurnal «Finansovyi prostir»*, 4(36), 141-150. Retrieved from http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2019_4_12.
 22. Bereschak, V. (2020). Ohliad rynku hoteliv: shcho vidbuvaietsia z hoteliamy v Ukraini. Retrieved from <https://thepage.ua/ua/exclusive/oglyad-rynku-goteliv-sho-vidbuvayetsya-z-gotelyami-v-ukraini>.
 23. Zhulkovska, D. Iu. (2017). *Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku hotelnoho biznesu v Ukraini* : Materialy IV Vseukrainskoi nauково-praktychnoi konferentsii «Suchasni problemy i perspektyvy ekonomichnoi dynamiky» (Uman, 30 lystopada - 1 hrudnia 2017 r.) (pp. 334-336). Uman: VPTs «Vizavi».
 24. Ilchenko, T. V. (2017). Rol SWOT-analizu v obgruntuvanni perspektyv rozvytku ahrarynoho pidpryemstva. *Prychornomorski ekonomichni studii*, 23, 79-83.
 25. Fuchedzhy, V. I. (2013). SWOT-analiz yak instrument antykrizovoho finansovoho upravlinnia. *Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu*, 9(2), 156-161.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2021 р.
Стаття прийнята 25.05.2021 р.

Цитувати як:

Хуторна, М. Е., Запорожець, С. В., & Ткаченко, Ю. П. (2021). Цифрові валюти центральних банків: світові тренди та перспективи в Україні. *Соціальна економіка*, 61, 123-134. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-12>.

Cite this article:

Khutorna, M., Zaporozhets, S., & Tkachenko, Yu. (2021). Central banks' digital currencies: world trends and prospects in Ukraine. *Social Economics*, 61, 123-134. doi: <https://doi.org/10.26565/2524-2547-2021-61-12>.

ЦИФРОВІ ВАЛЮТИ ЦЕНТРАЛЬНИХ БАНКІВ: СВІТОВІ ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ В УКРАЇНІ

Мирослава Емілівна Хуторна*

доктор економічних наук, доцент

e-mail: lmiroslava7@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-0761-3021

Світлана Володимирівна Запорожець*

кандидат економічних наук, доцент

e-mail: zaporozhets11svitlana@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-6947-0826

Юлія Павлівна Ткаченко*

магістрант кафедри обліку і оподаткування

e-mail: yuliya.tkachenko99@i.ua

ORCID ID: 0000-0001-9960-2703

***Черкаський навчально-науковий інститут**

Університету банківської справи

вул. В. Чорновола, 164, Черкаси, 18000, Україна

Наукова стаття спрямована на узагальнення основних концепцій емісії CBDC, спираючись на існуючий світовий досвід та обґрунтування передумов безпечного та ефективного впровадження CBDC в Україні. У роботі обґрунтовано причинно-наслідкові залежності між характером та силою впливу CBDC на економічну і фінансову сфери економіки країни; рівнем затребуваності нового фінансового інструменту бізнесом і населенням, а також моделлю реалізації CBDC (роздрібною або оптовою). Структуризацію чинників, які визначають рівень затребуваності CBDC серед різних економічних агентів, запропоновано здійснювати за ресурсно-орієнтованим підходом та виокремлювати такі їх групи: економічні (методу встановлення вартості CBDC; рівня її ліквідності; можливості налагодження «миттєвості» платежів; внутрішні характеристики CBDC); інституційні (наявність інфраструктури обігу CBDC; методології обліку операцій з CBDC); соціально-психологічні (рівня довіри до центрального банку); когнітивні (рівня цифрової та фінансової грамотності громадян; глибини цифровізації суспільства) та правові (законодавчого унормування цифрових валют).

Здійснено компаративний аналіз світового досвіду регулювання цифрових валют у розрізі американського, азійського та європейських ринків, використовуючи такі критерії: статус цифрових валют у країні; перспективи введення CBDC; легалізація цифрових валют. Особливу увагу приділено систематизації характеристик основних національних проектів випуску CBDC центральними банками країн світу. При цьому доведено, що загрози впровадження CBDC необхідно розглядати у розрізі таких джерел їх виникнення: технологічні; ті, що виникають через порушення кібербезпеки; ті, що здійснюють вплив на реалізацію монетарної політики; ті, що здатні порушити фінансову стабільність. Стосовно перспектив впровадження цифрової валюти центрального банку в Україні обґрунтовано можливі сценарії наслідків глибини імплементації CBDC на стан грошово-кредитної системи. Доведено, що задля винесення обґрунтованого рішення про доцільність провадження CBDC в Україні, окрім такої базової речі як легалізація та створення повноцінного нормативно-правового середовища для обігу цифрових валют, Національному банку України важливо здійснити таке: визначитися з моделлю реалізації е-гривні (роздрібно чи оптовою); розробити та активно впроваджувати

політику популяризації CBDC; розробити стандарти бухгалтерського облік криптовалюти; створити сприятливе інституційне середовище задля сприяння розвитку інфраструктури обігу криптовалюти, у тому числі CBDC.

Ключові слова: цифрова валюта, центральний банк, е-гривня, фіатна валюта, криптовалюта, регулювання криптовалюти, загрози впровадження CBDC.

JEL Classification: E42; E52; E58.

CENTRAL BANKS' DIGITAL CURRENCIES: WORLD TRENDS AND PROSPECTS IN UKRAINE

Myroslava Khutorna*

D.Sc. (Economics), Associate Professor

e-mail: lmiroslava7@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-0761-3021

Svitlana Zaporozhets*

PhD (Economics), Associate Professor

e-mail: zaporozhets11svitlana@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-6947-0826

Yuliya Tkachenko*

Undergraduate Student

e-mail: yuliya.tkachenko99@i.ua

ORCID ID: 0000-0001-9960-2703

***Cherkasy Educational and Scientific Institute of Banking University**

164, V. Chornovola str., Cherkasy, 18000, Ukraine

The scientific article is aimed to generalize the basic concepts of CBDC emission, based on existing world experience and substantiation of the prerequisites for safe and effective implementation of CBDC in Ukraine. The paper substantiates the causal relationships between the nature and strength of the CBDC's influence on the economic and financial spheres of the country's economy; the level of demand for the new financial instrument by businesses and individuals, as well as the model of CBDC implementation (retail or wholesale). It is proposed to structure the factors that determine the level of CBDC demand among different economic agents according to the resource-oriented approach and to distinguish the following groups: economic (CBDC value fixing method, its liquidity level; possibility of adjusting instant payments; internal characteristics of CBDC); institutional (availability of CBDC's circulation infrastructure; methodology for CBDC transactions accounting); socio-and-psychological (level of trust in the central bank); cognitive (level of digital and financial literacy of citizens; depth of society digitalization) and legal (legislative standardization of digital currencies).

It has been accomplished a comparative analysis of the world experience of digital currency regulation in terms of American, Asian and European markets, using the following criteria: the status of digital currencies in the country; prospects for the introduction of CBDC; legalization of digital currencies. Particular attention is paid to the systematization of the characteristics of the main national CBDC projects by central banks around the world. It is proved that the threats of CBDC implementation should be considered in terms of the following sources of their occurrence: technological; those arising from cybersecurity violations; those that influence the implementation of monetary policy; those that can disrupt financial stability. Regarding the prospects for the introduction of the digital currency of the central bank in Ukraine, the possible scenarios of the consequences of the depth of CBDC implementation on the state of the monetary system are substantiated. It is proved that in order to make an informed decision on the feasibility of CBDC in Ukraine, in addition to such a basic thing as legalization and creation of a full-fledged regulatory environment for digital currencies, it is important for the National Bank of Ukraine to determine the the model of e-hryvnia's project realization (retail or wholesale); develop and actively implement CBDC promotion policy; develop cryptocurrency accounting standards; create a favorable institutional environment to promote the development of cryptocurrency circulation infrastructure, including the CBDC's.

Keywords: Digital Currency, Central Bank, E-hryvnia, Fiat Currency, Cryptocurrency, Regulation of Cryptocurrencies, Threats of CBDC's Implementation.

JEL Classification: E42; E52; E58.

Вступ. Цифрову трансформацію грошової системи варто розглядати як один з різновидів еволюційної трансформації, рушійними чинниками якої, насамперед, є технологічний прогрес, який своєю чергою, глибинно та системно змінює суспільство, у тому числі впливаючи на його споживчі потреби та уподобання. Варто відмітити, що особливістю цифрової трансформації фінансової сфери є її розвиток за принципом «знизу-догори», а вже активність та масштаби таких змін зумовлюються рівнем підтримки з боку регулюючих органів. Досить яскравим прикладом є саме цифрова трансформація грошового ринку та поява у 2009 році Bitcoin, який у тому числі продемонстрував успішний досвід застосування технології розподілених реєстрів та окреслив її високий потенціал у конструюванні фінансової інфраструктури майбутнього.

Очевидно, що з моменту появи біткоїну відношення регуляторів до криптовалют зазнало кардинальних змін, а поточна відсутність єдиних уніфікованих стандартів регуляторного впливу на ринок цифрових валют вказує на внутрішню складність цієї проблематики та її неоднозначність з точки зору забезпечення фінансової стабільності як одного з пріоритетів діяльності центральних банків. Водночас, технологічна унікальність криптовалют стала предметом жвавої дискусії на рівні центральних банків, а піонером у цьому став Банк Англії, перші фундаментальні дослідження якого були оприлюднені у 2014 році (Ali, Barrdear, Clews, & Southgate, 2014) та доповідях перших осіб регулятора (Haldane, 2015; Broadbent, 2016). Незважаючи на їх лідерство у вивченні цього питання наразі жодна країна Західної Європи не має остаточного рішення щодо доцільності впровадження цифрової валюти центрального банку (далі CBDC) та на яких умовах. Поряд з цим Китай має намір забезпечити повномасштабне використання цифрового юаня вже у 2022 році, приурочуючи це Зимовій Олімпіаді (Pladson, 2020). Своєю чергою, США у травні 2021 лише заявила про наміри запуску п'яти пілотних програм задля оцінки потенціалу використання цифрового долару (Powell, 2021). У випадку України вельми важливо не залишитися осторонь всіх цих трансформаційних змін, що й пояснює важливість наукових досліджень, присвячених дослідженню технологічних, організаційних та регулятивних аспектів запровадження CBDC та обґрунтуванню передумов безпечного та ефективного впровадження цифрової валюти Національного банку України.

Метою дослідження є узагальнення основних концепцій емісії CBDC, спираючись на існуючий світовий досвід та обґрунтування передумов безпечного та ефективного впровадження CBDC в Україні.

Сформульована мета зумовила постановку таких наукових завдань: структурувати чинники затребуваності CBDC економічними агентами; здійснити компаративний аналіз світового досвіду регулювання обігу криптовалют; обґрунтувати загрози впровадження CBDC та способи нівелювання їх негативного впливу; розвинути прагматичні положення щодо формування передумов безпечного та ефективного впровадження CBDC в Україні.

Об'єктом дослідження є сукупність економічних відносин з приводу впровадження та використання цифрової валюти.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні та прагматичні аспекти впровадження CBDC в Україні.

Огляд літератури. Варто відмітити, що дослідження поняття CBDC та її характеристик ознак присвячені праці І. Юзефальчика (2019), А. Ю. Михайлишина (2021). У цих працях науковці узагальнили основні передумови впровадження та вимоги до CBDC, що ґрунтуються на аналізі та порівнянні з урахуванням досвіду деяких країн, які проводили тестове впровадження та експерименти з CBDC. Своєю чергою, макроекономічні чинники виникнення CBDC та основні ризики її використання висвітлено у працях С. А. Андрюшина (2021), А. Водсворс (Wadsworth, 2018), Т. Гудіми (Гудіма, 2020), що дозволило науковцям узагальнити основні переваги та недоліки випуску та обігу третьої форми грошей, уточнити деякі наслідки для грошово-кредитної політики і політики фінансової стабільності при переході центрального банку на цифрову валюту.

На увагу заслуговують наукові результати С. Нанес Алонсо, Х. Хорхе-Вазкеза та Р. Форрадейаса, які, застосовуючи методи кореляційного аналізу Пірсона, Спірмана та Кендала, обґрунтували, що Литва, Естонія та Фінляндія є оптимальними для імплементації в їх грошові системи CBDC серед країн Єврозони (Forradellas, Jorge-Vazquez, & Nández, 2021). Своєю чергою, К. Віноела, Х. Сапена та Г. Вандоселл досліджують проблематику впровадження CBDC з позиції комплексу ризиків, які можуть бути при цьому зумовлені. Так, науковці звертають увагу на такі їх різновиди: ризик безготівкового суспільства; ризик реструктурування інституту банківського посередництва; системний ризик у сфері банківництва; ризик економічних та фінансових бульбашок (Viñuela, Sapena, & Wadosell, 2020).

На увагу заслуговують дослідження Б. Лопез, Д. Гарсія та А. Алкаїде (Lopez, García, & Alcaide, 2019), які розкривають питання соціалізації блокчейну як технологічного базису всіх криптовалют, у тому числі і CBDC. Своєю чергою, О. Кібароглу (Kibaroglu, 2020) досліджує цю технологію з позиції можливості її

безпечного використання на рівні державних органів управління, зокрема, центральних банків. У праці Ч.-М. Хо (Ho, 2020) на основі емпіричних методів розкриває особливості та суттєвість впливу ринку криптовалют на економіку та глибину її цифровізації залежно від національних детермінант.

Окрім наукової спільноти CBDC формує потужний експериментальний пріоритет для всіх без винятку світових центральних банків світу. Так, за даними Банку міжнародних розрахунків (Boag & Wehrli, 2021), на початку 2021 року дослідженнями в області CBDC займалися більше, ніж 86 % центральних банків, 60% – провадять експериментальні заходи, 14% – розгортають пілотні проекти із її впровадження. Тому, досить поширеними сьогодні є дослідження з питань впровадження CBDC, здійснені центральними банками, Банком міжнародних розрахунків, Міжнародним валютним фондом та іншими фінансовими інституціями. Так, особливого значення набувають дослідження, пов'язані з урегулюванням процесу використання CBDC, що залишаються невирішеними на рівні будь-якої країни.

Отже, аналітична та дослідницька робота науковців і практиків спрямована на пошук оптимальних способів впровадження цифрової форми грошей центрального банку, тому виникає необхідність ретельного обґрунтування та осмислення низки специфічних особливостей, притаманних CBDC, вибору найбільш прийнятної, з точки зору наслідків впливу моделі емісії, а також застосування ефективних технологічних рішень задля забезпечення функціонування платіжної системи за участю CBDC.

Методологічною базою дослідження, насамперед, слугує теорія грошей та її сучасний розвиток під впливом активної технологічної трансформації суспільства. Іншим методологічним підґрунтям стала теорія трансформації, розглядаючи її у рамках грошових відносин. При цьому під трансформацією грошових відносин розуміємо такі їх зміни, що не можуть бути вбудовані у чинну систему відносин, однозначно призводять до втрати узгодженості функціонування окремих її елементів, зумовлюючи її трансформацію (наприклад, інституціональну, структурну, функціональну, адміністративну). У рамках цього теоретичного базису задля досягнення поставленої мети доречно застосовувати такі методи та прийоми дослідження: 1) ресурсно-орієнтований підхід до структуризації чинників, які формують рівень затребуваності CBDC, задля обґрунтування периметру заходів, які мають бути реалізовані у рамках формування сприятливих передумов для розвитку національного ринку CBDC; 2) компаративний

аналіз задля окреслення світових трендів у регулюванні цифрових валют; 3) метод наукової логіки та причинно-наслідкової залежності при обґрунтуванні загроз впровадження CBDC та визначенні джерел їх походження, що дозволяє розвивати комплексний підхід до нівелювання їх впливу на грошово-кредитну систему країни; 4) сценарний підхід, який дозволяє теоретично обґрунтувати переваги та недоліки розвитку національного ринку CBDC з позиції можливості безперервного забезпечення фінансової стабільності.

Основні результати. Зважаючи на стрімкий розвиток ринку криптоактивів та його безпосередній вплив на функціонування фінансового сектору країни, центральні банки все більше експериментують з цифровими активами й невпинно наближаються до запуску цифрових валют.

Мотивація центральних банків щодо впровадження CBDC може бути різною: зокрема, CBDC може позиціонуватись як розрахунковий актив для децентралізованої фінансової інфраструктури; універсальний платіжний інструмент у безготівковій економіці; засіб для здійснення мікроплатежів у мережі інтернету речей (IoT); інструмент для транскордонних платежів, а також як додатковий інструмент монетарної політики.

Водночас, необхідно зазначити, що характер та сила впливу CBDC на економічну і фінансову сфери безпосередньо буде залежати від затребуваності бізнесом і населенням нового інструменту, можливостей його широкого використання. Стосовно останнього, то це залежить від моделі реалізації CBDC, а саме: 1) роздрібною, за якої цифрова валюта перебуває у доступі широкому колу фізичних та юридичних осіб; 2) оптової – доступ до CBDC мають лише професійні учасники фінансового ринку.

Своєю чергою, затребуваність CBDC, на нашу думку, залежить від чинників економічної, інституціональної, соціально-психологічної, когнітивної та правової природи, а саме: 1) методу встановлення вартості CBDC; 2) рівня її ліквідності; 3) можливості налагодження «миттєвості» платежів (наразі швидкість обробки транзакцій в мережі біткоїн дуже суттєво поступається технічним можливостям платіжної системи Visa); 4) наявність інфраструктури обігу CBDC; 5) внутрішні характеристики CBDC (анонімність, тарифна політика, швидкість розрахунків, безпечність, можливість використання як засобу заощадження); 6) довіри до центрального банку; 7) рівня цифрової та фінансової грамотності громадян; 8) глибини цифровізації суспільства; 9) законодавчого унормування цифрових валют; 10) методології обліку операцій з CBDC за умови її токенизації.

Надзвичайно важливою властивістю CBDC як нового платіжного інструменту, повинна стати її беззаперечна спроможність до абсорбування зовнішніх фінансових шоків тобто прояв високого рівня стійкості до впливу кризових явищ. Така властивість цифрової валюти є базовою з точки зору виконання центральним банком функції із забезпечення фінансової стабільності.

Щодо посилення рівня фінансової інклюзії та її зміцнення в силу запровадження нового платіжного інструменту, то застосування ефективної моделі впровадження CBDC банку продукує індивідуальні фінансові рішення і продукти, націлені безпосередньо на користувачів. Крім того, вартість фінансових послуг з використанням цифрової валюти є оптимальною, процес прийняття та безпосередньої реалізації фінансових рішень є регульованим з боку центральних банків та, відповідно, гарантованим.

Також варто відмітити, що центральний банк є установою, яка з одного боку виконує головну емісійну функцію щодо випуску та обслуговування законних платіжних засобів як найбільш ліквідних інструментів, а, з іншого боку, він несе відповідальність за процес здійснення внутрішньої торгівлі в межах платіжної системи, гарантує високий рівень її якості, стабільності та безпеки. Тому, з точки зору центрального банку, введення та використання цифрових валют будь-якого типу

(не лише CBDC), в тому числі використовуваних як віртуальні платіжні засоби, має вагомe значення щодо виконання гарантійної функції та сприяє ретельному відстеженню масштабів випуску криптовалюти та укладених з ними договорів, динаміки курсу та тенденцій розвитку такого типу платіжних відносин.

На сучасному етапі розвитку ринку фінансових послуг центральними банками багатьох країн розглядається питання випуску власної цифрової валюти. З метою своєчасного виявлення потенційних загроз фінансовій стабільності платіжної системи країни з боку альтернативних цифрових приватних платіжних інструментів та забезпечення вжиття ефективних захисних заходів, центральний банк здійснює систематичний контроль та аналіз за розвитком ринку криптовалюти. Він справедливо розглядає криптовалюти як потенційну конкуренцію сучасним фіатним платіжним засобам, особливо у випадку зниження довіри до центрального банку.

Порівняльний аналіз регулювання криптовалюти з розбиттям країн світу за географічною ознакою, дозволив виділити такі: країни американського континенту (США, Канада, Венесуела), азійського (Японія, Китай) та європейського (Україна, Росія, Великобританія, Швейцарія). З'ясовано, що на Азійському континенті спостерігається неоднозначне ставлення до регулювання криптовалютних активів (табл. 1).

Таблиця 1. Компаративний аналіз світового досвіду регулювання цифрових валют
Table 1. Comparative analysis of the world experience of digital currency regulation

Критерії	Статус цифрових валют у країні	Перспективи введення CBDC	Легалізація цифрових валют
Країни			
Американський ринок			
США	Цінний актив, що прирівнюється до золота	Вивчає технології, що дозволять випускати цифровий варіант готівки	Не легалізовано
Канада	Прирівнюються до цінних паперів	Вбачає у CBDC загрозу фінансовій стабільності	На шляху легалізації
Венесуела	Валюти, що забезпечені матеріальним благом	Випущена El Petro для операційних цілей регулятора	Легалізовано
Азійський ринок			
Японія	Засіб платежу, що виконує функції валюти	Дослідження продовжуються, необхідність емісії відсутня	Легалізовано
Китай	Віртуальний товар, а не грошовий засіб	У якості експерименту у 4 містах введено «DC/EP»	На шляху легалізації
Європейський ринок			
Україна	НБУ визнає грошовим сурогатом	Готується до запуску електронної гривні (e-hryvnia)	Розглядають питання легалізації
Росія	Грошовий сурогат	Розглядаються перспективи випуску цифрового рубля	Не легалізовано
Велика Британія	Приватні гроші»	Проводяться дослідження переваг введення CBDC	Не легалізовано
Швейцарія	Фінансовий актив	Розглядає питання випуску власної CBDC	Легалізовано

Джерело: розроблено авторами з урахуванням (Суворкова, 2018; Заточная, 2018; Стадник, 2018)

Так, Японія вважається першою країною, яка прирівняла цифрові гроші до реальних грошей та легалізувала криптобіржі шляхом розробки правил їх діяльності. Своєю чергою, Китай сприймає розвиток криптовалютних технологій як потенційну загрозу фінансовій стабільності і відповідно здійснює певні стимулюючі заходи, що характеризуються частковою забороною діяльності, пов'язаної з криптовалютами. Утім, активно вивчається можливість створення власної цифрової валюти та обговорюються перспективи легалізації криптовалютного бізнесу (Кувшинова, 2020)

Стосовно країн американського континенту, то в США регулювання криптовалют розвивається на рівні штатів, а на федеральному рівні криптовалюти регулюються тільки у рамках протидії фінансовим злочинам і відмиванню грошей. Тобто, незважаючи на те, що криптовалюта не є законним засобом платежу в США, утім, є можливість оплачувати послуги та продукцію як фіатними та електронними, так і цифровими валютами (Кувшинова, 2020). Канада, в свою чергу, здійснює розробку цифрової версії канадського долара. Регулятор продовжує спостереження за розвитком криптовалют і розподілених технологій та застосовує обмежувальні дії щодо криптовалютної діяльності лише у разі потреби (Заточная, 2018). Досвід Венесуели у питаннях регулювання цифрових валют суттєво вирізняється з-поміж інших, оскільки вона створила власну цифрову валюту Petro та ввела її в грошовий обіг, що дало можливість оплати консульських послуг в її посольствах по всьому світу і туристичних послуг в Petro, дозвіл авіакомпаніям продавати квитки на національні і міжнародні рейси в цій валюті, дозвіл державним структурам укладати валютні контракти в Petro тощо (Шлюндт, 2018). Утім, з огляду на поточний кризовий економічний стан Венесуели, на нашу думку, наразі неможливо об'єктивно оцінити характер впливу таких лібералізаційних заходів щодо цифрових валют на стан грошово-кредитної системи загалом.

Швейцарія як країна-представник європейського ринку криптовалют, надала їм статус активу та дозволила операції з цифровими валютами як засобу платежу. Водночас діє закон «Про протидію відмиванню доходів», вимоги якого юридичні та фізичні особи зобов'язані виконувати при здійсненні операцій купівлі-продажу криптовалют на комер-

ційній основі (Стадник, 2018). Великобританія є лідером криптовалютної інтеграції, а також однією з найбільш зручних і сприятливих юрисдикцій для ведення криптовалютного бізнесу. Крім того, країна підтримує стартапи, пов'язані з електронною валютою. Щодо сучасного стану криптовалютного регулювання, FCA було опубліковано документ з метою забезпечення ясності регулювання для учасників ринку, які здійснюють діяльність, пов'язану з криптовалютами (Рябуха, 2020).

Також варто зазначити, що для центральних банків відчутним викликом та поштовхом у розвитку власної цифрової валюти стала поява не просто приватних криптовалют, зокрема біткоіна, а більшою мірою – стейблкоіна. Узагальнення світового досвіду впровадження CBDC представлено у табл. 2.

В Україні також зроблено перші кроки щодо легалізації та удосконалення регулювання криптоактивів у вигляді прийняття у першому читанні законопроекту «Про віртуальні активи». Очікується, що ухвалення закону дозволить вирішити такі проблеми, як відсутність правового регулювання, механізмів оподаткування, гарантій захисту права власності учасників індустрії, а також контролю за обігом віртуальних активів і дієвих механізмів із залучення іноземних інвестицій (Кондратюк, 2020). Крім цього, Міністерство цифрової трансформації України та неприбуткова організація Stella Development Foundation (SDF), яка працює в сфері криптовалют, підписали меморандум про співпрацю. Документ передбачає такі сфери співпраці українського уряду і SDF: розробка ринку віртуальних активів в Україні, підтримка пов'язаних з ним проектів, а також сприяння створенню цифрової валюти Національного банку України (Мінцифра, 2021)¹. Літом 2019 року НБУ було здійснено пробний випуск електронних гривень, але тестування відбувалося на співробітниках відомства. Наразі НБУ стверджує, що вони готові до запуску e-hryvnia, але ще тривають дослідження щодо питання перспектив та можливих ризиків такого випуску (Національний банк України, 2020)².

Головними перевагами випуску національної цифрової валюти центрального банку виділяють: розширення можливостей реалізації грошово-кредитної політики (внаслідок запровадження нових платіжних інструментів); підвищення рівня безпеки фінансової системи країни; сприяння посиленню рівня кон-

¹ Прес-офіс Міністерства цифрової трансформації України. Мінцифра співпрацюватиме зі Stellar Development Foundation над розвитком ринку віртуальних активів. 2021. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/mintsifraspivpratsyuvatime-zi-stellar-development-foundation-nad-rozvitkom-rinku-virtualnikh-aktiviv> (дата звернення: 20.03.2021).

² Національний банк України. Звіт за результатами конференції «Цифрові валюти центральних банків: нові можливості для платіжів». Київ, 2020. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/final_CBDCinUA2020.pdf (дата звернення: 20.03.2021).

куренції та інноваційного розвитку платіжних систем тощо. Окрім того, розглядаючи питання переваг від впровадження національної CBDC, варто зауважити й на ймовірності виникнення ряду суттєвих загроз від реалізації проєкту Національним банком України (рис. 1).

Цифрові гроші центральних банків світу працюють сьогодні досить обмежено, фрагментарно, переважно як резерви на рахунках установ при центральному банку. Україна при цьому не є винятковою щодо призупинення процесу активного використання електронної гривні, запровадженої внаслідок реалізації пілотного проєкту упродовж 2016 – 2018 років. При цьому сутність новації вітчизняного проєкту стосується двох потенційних рішень: створення резервних рахунків у центральному банку із загальним доступом користувачів; емісія центральним банком цифрової валюти та забезпечення процесу її

обігу на умовах використання технології розподіленого реєстру.

З точки зору впровадження та використання CBDC Національним банком України розглядається чотири базових (за набором властивостей) її типи та варіанти колаборації (Національний банк України, 2020): 1) цифрова форма готівки (найбільш відомий) – по суті, має типові для готівки властивості (анонімна і на неї не нараховуються відсотки), є цифровим еквівалентом готівки; 2) призначена виключно для використання господарюючими суб'єктами і може використовуватись в цілях здійснення міжбанківських розрахунків; 3) еквівалент монетарної політики, на неї нараховуються відсотки, може використовуватись як депозитний інструмент; 4) еквівалент рахунку для фізичної особи, відкритого в центральному банку, представляє собою рахунок для фізичної особи, який відкривається і ведеться центральним банком.

Таблиця 2. Характеристика основних проєктів випуску CBDC центральними банками деяких країн світу

Table 2. Characteristics of the main CBDC issuance projects by the central banks across the countries

Назва банку	Назва проєкту	Спосіб інтеграції	Спосіб зберігання	Механізм взаєморозрахунків	Доступ 24/7	Анонімність
Банк Швеції (Ріксбанк)	e-Krona	Потенційна заміна готівки	Користувачі відкривають рахунки, що знаходяться у ЦБ / на дебетових картках чи додатках для смартфонів	Можливий без посередників	Так	Можлива
ЦБ Норвегії	CBDC	Потенційна заміна готівки	На дебетових картках чи додатках для смартфонів / на передплачених картках або сім-картах	Можливий без посередників	Так	Можлива
ЦБ Уругвая	e-Peso	Потенційна заміна готівки	На цифрових гаманцях в смартфонах	Неможливий без посередників	Так	Частково так
Федеральна резервна система США	Fedcoin	Доповнення до готівки	Користувачі відкривають рахунки, що знаходяться у ЦБ	Можливий без посередників	Так	Ні
ЦБ Канади	CAD coin	Доповнення до готівки	Користувачі відкривають рахунки, що знаходяться у ЦБ	Неможливий без посередників	Ні	Так
ЦБ Таїланда	Project Inthanon	Паралельне існування	Користувачі відкривають рахунки, що знаходяться у ЦБ	Неможливий без посередників	Ні	Ні
Грошово-кредитне управління Сінгапура	Project ubin	Доповнення до готівки	Користувачі відкривають рахунки, що знаходяться у ЦБ	Неможливий без посередників	Так	Ні

Джерело: (Кочергин, 2019)

Окрім того, Національний банк України вивчає потенційні можливості випуску цифрової валюти – електронної гривні за умови дотримання таких вимог: розглядається як цифрова валюта, що випускаються Національним банком України; може бути охарактеризована як фіатна валюта; має обмінюватися без обмежень на готівкові або безготівкові кошти у співвідношенні 1:1; не є дохідним інструментом, отже, є засобом платежу, а не накопичення. З огляду на таке, вважаємо, що цифрова валюта Національного банку України повинна виконувати роль третьої форми національного платіжного засобу

(повинна без обмежень обмінюватися на готівкову та безготівкову національну валюту), її максимальний обсяг емісії не може перевищувати за агрегат М1. В іншому випадку замість центральної валюти центрального банку мова йтиме про емісію національної криптовалюти, тобто фінансового інструменту із власною вартістю, а не еквівалента національної грошової одиниці. Крім того, випуск нових фінансових інструментів не входить до визначених законодавством функцій НБУ, що, своєю чергою, передувє виникненню колі юридичних ризиків, що стануть предметом для нормативного врегулювання в цілях їх оптимізації.

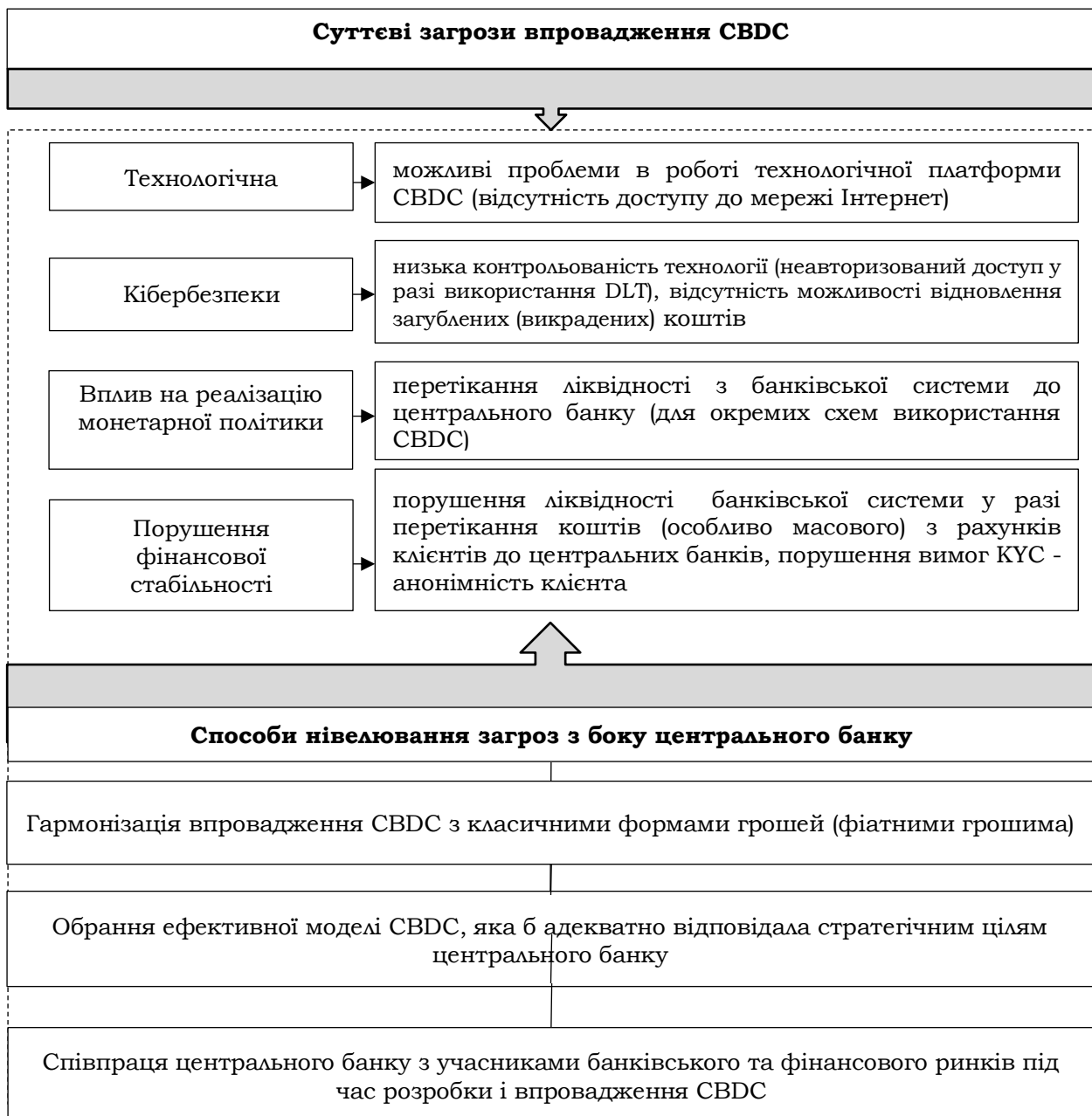


Рис. 1. Суттєві загрози впровадження CBDC та способи нівелювання їх впливу
 Fig. 1. Significant threats to the implementation of the CBDC and ways to their elimination
 Джерело: розроблено авторами з урахуванням (Хисамова, 2020)

Загалом, вважаємо, що задля винесення обґрунтованого рішення про доцільність впровадження CBDC в Україні, окрім такої базової речі як легалізація та створення повноцінного нормативно-правового середовища для обігу цифрових валют, Національному банку України важливо здійснити таке:

1. Визначитися з моделлю реалізації е-гривні (роздрібна чи оптова). З огляду на заяви Національного банку, зокрема, у рамках проведення міжнародної конференції «Цифрові валюти центральних банків: нові можливості для платежів», що проходила у лютому 2020 року, наразі найбільш доцільним варіантом вбачається впровадження оптової централізованої моделі. Також передбачається можливість її обміну на готівкові або безготівкові кошти у співвідношенні 1:1. Але тоді, е-гривня – це фіатна валюта в електронному вигляді, а основні переваги технології розподілених реєстрів залишаються незадіяними. Також, згідно з інформацією поданою в документі «Аналітична записка за результатами пілотного проекту «Е-гривня» Національний банк очікувано віддає перевагу ідентифікованій, а не анонімній CBDC (хоча, як ми зазначали вище, анонімність у рамках технології блокчейн є вельми умовною). Тоді слідує, що головна мета, яка переслідується – це зменшення обсягу готівки в обігу, оскільки забезпечити миттєвість та зниження вартості платіжних операцій можна реалізувати і без випуску криптовалюти.

Окрім того, важливо не забувати про достатньо високу собівартість випуску криптовалюти та, окрім цього, необхідність розвитку відповідної інфраструктури обігу е-гривні, що за своїми витратами може й не поступатися тим, що покладаються на емісію паперових грошей. Також очікувати, що із впровадженням CBDC зменшиться обсяг тіньової економіки є вельми сумнівно, оскільки ця проблема пов'язана не з відсутністю платіжних інструментів, а з не бажанням ними користуватися.

2. Вельми важливим питанням є попу-

ляризація CBDC, оскільки саме від цього залежить її ліквідність та перспективність цього проєкту. Вирішення цього питання лежить у двох площинах, а саме: з одного боку, - це довіра до Національного банку, як емітента; з іншого боку, - довіра до криптовалюти як такої. Останнє, своєю чергою, безпосередньо залежить від цифрової та фінансової грамотності суспільства. Вражаючими є результати дослідження фінансової грамотності та обізнаності населення України, проведеного IP-FSS в Україні у 2017 р. (USAID, 2017)¹. Дослідниками обґрунтовано низький рівень фінансової грамотності, що стосується як здатності до фінансових розрахунків, так і знань своїх прав та обов'язків як споживача фінансових послуг. Найбільш вражаючим висновком є констатація факту відсутності суттєвих позитивних змін у цьому аспекті, порівнюючи результати аналогічного дослідження 2010 р. Не більш позитивними є висновки щодо цифрової грамотності населення. Але якщо способи вирішення цієї проблеми є зрозумілі і легко реалізуються через різноманітні освітні програми, то довіра до НБУ значно фундаментальніший чинник, а низька фінансова грамотність населення ще більш ускладнює процес управління нею. Наприклад, кожне суттєве коливання курсу гривні до іноземних валют, навіть за умови зниження рівня інфляції та/або облікової ставки, у суспільній свідомості українців пов'язується з неефективними діями саме Національного банку.

Так, на нашу думку, певним кількісним індикатором виміру довіри до Національного банку є очікування економічних агентів щодо динаміки девальваційних процесів. Варто відмітити, що за період 2017-2020 років у переважну більшість періодів економічні агенти очікували послаблення девальваційних процесів, що на нашу думку, доречно коментувати як відносно позитивне ставлення до Національного банку, що архіважливо у контексті потенційної реалізації проєкту «е-гривня» (рис. 2).

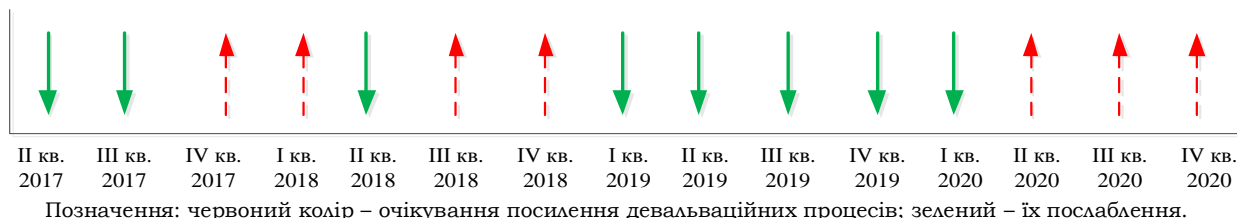


Рис. 2. Очікування економічних агентів України щодо характеру девальваційних процесів
 Fig. 2. Expectations of economic agents of Ukraine regarding the nature of devaluation processes

Джерело: побудовано авторами на основі інформації НБУ про ділові очікування (Національний банк України, 2021)²

¹ USAID. Фінансова грамотність, обізнаність та інклюзія в Україні: Звіт про дослідження. 2017. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=83136332> (дата звернення: 20.04.2021).

² Національний банк України. Кон'юнктурні опитування. Статистика. 2021. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/nbusurvey/data-bos> (дата звернення: 10.04.2021).

3. Також необхідно вирішити таке прикладне завдання як бухгалтерський облік криптовалюти. Утім, тут вельми важливо передбачити фіскальні пільги від доходів, що може отримувати підприємство у випадку їх придбання з метою одержання інвестиційного доходу. Стосовно е-гривні, то підтримуємо позицію Національного банку щодо нецільності на перших етапах впровадження CBDC наділяти її функцією засобу накопичення, з огляду на те, що подано на рис.1 за сценарієм №3. Вважаємо, що вітчизняний банківський сектор не готовий до таких різких змін, у тому числі конкуренції з Національним банком за депозитні ресурси.

Підсумовуючи зазначене вважаємо, що впровадження е-гривні лише задля зменшення готівки в обігу є не виправданим. Також, переконані у тому, що наразі НБУ, як національній інституції, не вистачає внутрішнього потенціалу для популяризації саме CBDC. На нашу думку, цей проєкт може стати нахштаг розвитку національної платіжної системи «Простір», якою наразі емітовано 602 тис. карток проти 73 млн. карток міжнародних платіжних систем. Тобто, на нашу думку, випуск CBDC – це не лише економічне рішення, але й іміджове, що є неможливим за відсутності високого рівня репутації емітента. При цьому парадокс полягає у тому, що навіть відсутність репутації (коли ми говоримо про приватні майнінгові фірми) є прийнятнішою, аніж її задовільний рівень.

Висновки. Отже, проведене дослідження дозволяє стверджувати, що розвиток ринку CBDC уособлює собою точку неповоротності повноцінного становлення цифрових фінансів та повномасштабного розвитку нової екосистеми грошово-кредитних відносин. Доведено,

що характер та сила впливу CBDC на економічну і фінансову сфери економіки країни, насамперед, визначається рівнем затребуваності нового фінансового інструменту бізнесом і населенням, а також моделлю реалізації CBDC (роздрібною або оптовою). У результаті структуризації чинників затребуваності CBDC серед різних груп зацікавлених сторін за ресурсно-орієнтованим підходом виокремлено такі: економічні, інституційні, соціально-психологічні та правові.

Водночас, архіважливо розглядати проблематику CBDC не лише з позиції інноваційної трансформації фінансової сфери, але й потенційних загроз її фінансовій стабільності. Тому, у роботі доведено, що загрози впровадження CBDC необхідно розглядати у розрізі таких джерел їх виникнення: технологічні; ті, що виникають через порушення кібербезпеки; ті, що здійснюють вплив на реалізацію монетарної політики; ті, що здатні порушити фінансову стабільність. Обґрунтовано, що задля винесення раціонального рішення про цільність провадження CBDC в Україні, окрім такої базової речі як легалізація та створення повноцінного нормативно-правового середовища для обігу цифрових валют, Національному банку України важливо здійснити таке: визначитися з моделлю реалізації е-гривні (роздрібна чи оптова); розробити та активно впроваджувати політику популяризації CBDC; розробити стандарти бухгалтерського обліку криптовалюти; створити сприятливе інституційне середовище задля сприяння розвитку інфраструктури обігу криптовалют, у тому числі CBDC. Предметом подальших наукових досліджень стане концептуалізація розвитку інфраструктури ринку криптовалют та обігу CBDC в Україні.

Література

1. Ali R., Barrdear J., Clews R., Southgate J. Innovations in payment technologies and the emergence of digital currencies. *Bank of England Quarterly Bulletin*. 2014. Q3. Bank of England. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/innovations-inpayment-technologies-and-the-emergence-of-digital-currencies.pdf> (дата звернення: 10.04.2021).
2. Haldane A. How low can you go? Bank of England. September 18, 2015. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2015/how-low-can-you-can-go> (дата звернення: 10.04.2021).
3. Broadbent B. *Central banks and digital currencies*. London School of Economics : Bank of England. March 2, 2016. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2016/central-banks-and-digital-currencies> (дата звернення: 10.04.2021).
4. Pladson K. China leads in race for digital currency. *Deutsche Welle*. May 10, 2020. URL: <https://www.dw.com/en/china-digital-currency-yuan-bitcoin/a-55134692> (дата звернення: 10.04.2021).
5. Powell J. Federal Reserve Chair Jerome H. Powell outlines the Federal Reserve's response to technological advances driving rapid change in the global payments landscape. Federal Reserve Board of Governors. May 20, 2021. URL: <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/other20210520b.htm> (дата звернення: 10.04.2021).
6. Юзефальчик И. Цифровые валюты центральных банков: подходы к внедрению и роль в финансовой системе. *Банковский вестник*. 2019. № 11(676). С. 27–34. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41583386>.
7. Михайлишин А. Ю. Предпосылки появления и мировой опыт внедрения цифровых валют центральных банков. *Актуальные проблемы экономики и права*. 2021. Т. 15. № 2. С. 294–307. DOI: <https://doi.org/10.21202/1993-047X.15.2021.2.294-307>.
8. Андрушин С. А. Цифровая валюта центрального банка как третья форма денег государства. *Актуальные проблемы экономики и права*. 2021. Т. 15. № 1. С. 54–76. DOI: [10.21202/1993-047X.15.2021.1.54-76](https://doi.org/10.21202/1993-047X.15.2021.1.54-76).
9. Wadsworth A. The pros and cons of issuing a central bank digital currency. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*. 2018. Vol. 81. P. 1–21. URL: <https://ideas.repec.org/a/nzb/nzbbul/june20187.html> (дата звернення: 10.04.2021).

10.04.2021).

10. Гудіма Т. Цифрова валюта центрального банку: особливості впровадження та вплив на грошово-кредитну політику. *Національний юридический журнал: теорія і практика*. 2020. № 1. С. 86–89. URL: <http://www.jurnaluljuridic.in.ua/archive/2020/1/19.pdf> (дата звернення: 10.04.2021).

11. Nández Alonso S. L., Jorge-Vazquez J., Forradellas R. F. Central Banks Digital Currency: Detection of Optimal Countries for the Implementation of a CBDC and the Implication for Payment Industry Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technologies, Market, and Complexity*. 2021. Vol. 72. No 7. DOI: <https://doi.org/10.3390/joitmc7010072/>.

12. Viñuela C., Sapena J., Wandosell G. The Future of Money and the Central Bank Digital Currency Dilemma. *Sustainability*. 2020. No 12. Vol. 22. DOI: <https://doi.org/10.3390/su12229697>.

13. Boar C., Wehrli A. Ready, steady, go? – Results of the third BIS survey on central bank digital currency. *Bank for International Settlements Papers*. 2021. No 114. 23 p. URL: <https://www.bis.org/publ/bppdf/bisap114.pdf> (дата звернення: 10.04.2021).

14. Суворкова Н. М. Правовые особенности регулирования и использовани цифровых криптографических валют в Российской Федерации и зарубежных странах. *Экономика, предпринимательство и право*. 2018. Т. 8. № 3. С. 179–188. DOI: <https://doi.org/10.18334/epp.8.3.39463>.

15. Заточная А. Д. Анализ правового регулирования цифровых валют: Россия и основные мировые юрисдикции. *Право и государство: теория и практика*. 2018. № 5(161). С. 92–100. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35786854> (дата звернення: 10.04.2021).

16. Стадник В. А., Осляк Б. О. О некоторых аспектах европейского регулирования рынка цифровых валют. *Экономика и управление народным хозяйством: генезис, современное состояние и перспективы развития : Материалы II Международной научно-практической конференции*. 2018. С. 342–346. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37016339> (дата звернення: 10.04.2021).

17. Кувшинова О., Рябова И. Цифровая валюта центральных банков: мировой опыт. *ЕКОНС*, 2020. URL: <https://econs.online/articles/regulirovanie/tsifrovaya-valyuta-tsentralnykh-bankov-mirovoy-opyt/> (дата звернення: 10.04.2021).

18. Шлюндт Н. Ю. Национальная цифровая валюта как контрсанкционный инструмент (на примере современных американо-венесуэльских отношений). *Ars Administrandi (Искусство управления)*. 2018. Т. 10. № 3. С. 519–530. DOI: <https://doi.org/10.17072/2218-9173-2018-3-519-530>.

19. Рябуха И. В Великобритании опубликовали руководство по регулированию криптоактивов. *International Wealth*. 2020. URL: <https://internationalwealth.info/cryptocurrency/in-uk-published-instructions-for-cryptoassets/> (дата звернення: 10.04.2021).

20. Кочергин Д. А., Янгирова А. И. Центробанковские цифровые валюты: ключевые характеристики и направления влияния на денежно-кредитную и платежную системы. *Финансы: теория и практика*. 2019. № 23(4). С. 80–98. DOI: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2019-23-4-80-98>.

21. Кондратюк А. Банк Канады увидел в CBDC угрозу финансовой стабильности. *Forklog*, 2020. URL: <https://forklog.com/bank-kanady-uvidel-v-cbdc-ugrozu-finansovoj-stabilnosti/> (дата звернення: 10.04.2021).

22. Хисамова З. И. Концепция цифровых валют центральных банков: основные риски в части соблюдения требований AML («противодействие отмыванию денег») и KYC («знай своего клиента»). *Актуальные проблемы экономики и права*. 2020. Т. 14. № 3. С. 508–515. DOI: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.14.2020.3.508-515>.

23. Lopez B. S., Garcia D. I., Alcaide A. V. Blockchain Technology Facing Socioeconomic Challenges. Promise versus Probability. *SocioEconomic Challenges*. 2019. № 3(4). P. 13–24. DOI: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(4\).13-24.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(4).13-24.2019).

24. Kibaroglu O. Self Sovereign Digital Identity on the Blockchain: A Discourse Analysis. *Financial Markets, Institutions and Risks*. 2020. № 4(2). P. 65–79. DOI: [https://doi.org/10.21272/fmir.4\(2\).65-79.2020](https://doi.org/10.21272/fmir.4(2).65-79.2020).

25. Ho C.-M. Impact of cryptocurrency exchange rate on financial stock exposure: comparison between two emerging markets. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*. 2020. № 4(35). P. 28–36. DOI: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i35.221733>.

References

1. Ali, R., Barrdear, J., Clews, R., & Southgate, J. (2014). Innovations in payment technologies and the emergence of digital currencies. *Bank of England Quarterly Bulletin*, Q3. Bank of England. Retrieved from <https://www.bankofengland.co.uk/-/media/boe/files/quarterly-bulletin/2014/innovations-inpayment-technologies-and-the-emergence-of-digital-currencies.pdf>.

2. Haldane, A. (2015). How low can you go? Bank of England. Retrieved from <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2015/how-low-can-you-can-go>.

3. Broadbent, B. (2016). Central banks and digital currencies. London School of Economics: Bank of England. Retrieved from <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2016/central-banks-and-digital-currencies>.

4. Pladson, K. (2020). China leads in race for digital currency. *Deutsche Welle*. Retrieved from <https://www.dw.com/en/china-digital-currency-yuan-bitcoin/a-55134692>.

5. Powell, J. (2021). Federal Reserve Chair Jerome H. Powell outlines the Federal Reserve's response to technological advances driving rapid change in the global payments landscape. Federal Reserve Board of Governors. Retrieved from <https://www.federalreserve.gov/newsevents/pressreleases/other20210520b.htm>.

6. Yuzefalchik, I. (2019). Digital currencies of central banks: approaches to implementation and role in financial system. *Banking Bulletin*, 11(676), 27–34. Retrieved from <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41583386>. (in Russian)

7. Mikhailishin, A. Yu. (2021). Prerequisites for the emergence and world experience in the introduction of digital currencies of central banks. *Actual Problems of Economics and Law*, 15, 2, 294–307. doi: <https://doi.org/10.21202/1993-047X.15.2021.2.294-307>. (in Russian)

8. Andryushin, S. A. (2021). Crypto-World and digital finance. *Actual Problems of Economics and Law*, 15, 1, 54–76. doi: <https://doi.org/10.21202/1993-047X.15.2021.1.54-76>. (in Russian)

9. Wadsworth, A. (2018). The pros and cons of issuing a central bank digital currency. *Reserve Bank of New Zealand Bulletin*, 81, 1-21. Retrieved from <https://ideas.repec.org/a/nzb/nzbbul/june20187.html>.
10. Hudima, T. (2020). Central bank digital currency: peculiarities of implementation and impact on monetary policy. *National law journal: theory and practice*, 1, 86-89. Retrieved from <http://www.jurnaluljuridic.in.ua/archive/2020/1/19.pdf>. (in Ukrainian)
11. Nández Alonso, S. L., Jorge-Vazquez, J., & Forradellas, R. F. (2021). Central Banks Digital Currency: Detection of Optimal Countries for the Implementation of a CBDC and the Implication for Payment Industry Open Innovation. *Journal of Open Innovation: Technologies, Market, and Complexity*, 72, 7. doi: <https://doi.org/10.3390/joitmc7010072/>.
12. Viñuela, C., Sapena, J., & Wandosell, G. (2020). The Future of Money and the Central Bank Digital Currency Dilemma. *Sustainability*, 22, 12. doi: <https://doi.org/10.3390/su12229697>.
13. Boar, C., & Wehrli, A. (2021). Ready, steady, go? – Results of the third BIS survey on central bank digital currency. *Bank for International Settlements Papers*, 114. Retrieved from <https://www.bis.org/publ/bppdf/bispap114.pdf>.
14. Suvorkova, N. M. (2018). Legal features of regulation and use of digital cryptographic currencies in the Russian Federation and foreign countries. *Economics, entrepreneurship and law*, 8, 3, 179-188. doi: <https://doi.org/10.18334/epp.8.3.39463>. (in Russian)
15. Zatochnaya, A. D. (2018). Analysis of the legal regulation of digital currencies: Russia and the main world jurisdictions. *Law and state: theory and practice*, 5(161), 92-100. Retrieved from <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=35786854>. (in Russian)
16. Stadnik, V. A., & Oslyak, B. O. (2018). On some aspects of European regulation of the digital currency market. Proceedings of the II International Scientific and Practical Conference “*Economics and Management of the National Economy: Genesis, Current State and Development Prospects*” (pp. 342-346). Retrieved from <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=37016339>. (in Russian)
17. Kuvshinova, O., & Ryabova, I. (2020). Digital currency of central banks: world experience. *ECONS*. Retrieved from <https://econs.online/articles/regulirovanie/tsifrovaya-valyuta-tsentralnykh-bankov-mirovoy-opyt/>. (in Russian)
18. Schlundt, N. Yu. (2018). National digital currency as a counter-sanction tool (on the example of modern American-Venezuelan relations). *Ars Administrandi*, 10(3), 519-530. doi: <https://doi.org/10.17072/2218-9173-2018-3-519-530>. (in Russian)
19. Ryabukha, I. (2020). In the UK published a guide to regulating cryptoassets. *International Wealth*. Retrieved from <https://internationalwealth.info/cryptocurrency/in-uk-published-instructions-for-cryptoassets/>. (in Russian)
20. Kochergin, D. A. & Yangirova, A. I. (2019). Central bank digital currencies: key characteristics and directions of influence on monetary and credit and payment systems. *Finance: theory and practice*, 23(4), 80-98. doi: <https://doi.org/10.26794/2587-5671-2019-23-4-80-98>. (in Russian)
21. Kondratyuk, A. (2020). Bank of Canada sees a threat to financial stability in CBDC. *Forklog*. Retrieved from <https://forklog.com/bank-kanady-uvidel-v-cbdc-ugrozu-finansovoj-stabilnosti/>. (in Russian)
22. Khisamova, Z. I. (2020). Concept of digital currencies of central banks: main risks in observing the requirements of AML (“Anti-money laundering”) and KYC (“Know your client”). *Actual Problems of Economics and Law*, 14(3), 508-515. doi: <http://dx.doi.org/10.21202/1993-047X.14.2020.3.508-515>. (in Russian)
23. Lopez, B. S., Garcia, D. I., & Alcaide, A. V. (2019). Blockchain Technology Facing Socioeconomic Challenges. Promise versus Probability. *SocioEconomic Challenges*, 3(4), 13-24. doi: [http://doi.org/10.21272/sec.3\(4\).13-24.2019](http://doi.org/10.21272/sec.3(4).13-24.2019).
24. Kibaroglu, O. (2020). Self Sovereign Digital Identity on the Blockchain: A Discourse Analysis. *Financial Markets, Institutions and Risks*, 4(2), 65-79. doi: [https://doi.org/10.21272/fmir.4\(2\).65-79.2020](https://doi.org/10.21272/fmir.4(2).65-79.2020).
25. Ho, C.-M. (2020). Impact of cryptocurrency exchange rate on financial stock exposure: comparison between two emerging markets. *Financial and credit activities: problems of theory and practice*, 4(35), 28-36. doi: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v4i35.221733>.

Стаття надійшла до редакції 23.04.2021 р.

Стаття прийнята 15.05.2021 р.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Випуск 61

Журнал

Українською, англійською та російською мовами

Відповідальний за випуск Пуртов В.Ф.

В авторській редакції

Підписано до друку 05.06.2021. Формат 60x84/8. Папір офсетний. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 16,3. Обл.-вид. арк. 20,4. Наклад 100 пр. Замовлення № 8/2021.

Видавець і виготовлювач
Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна,
61022, Харків, майдан Свободи, 4.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 3367 від 13.01.09

Видавництво ХНУ імені В. Н. Каразіна
Тел. 705-24-32